



L'AGRÉGATION DE COMPTES

l'accélérateur
de la digitalisation
des services financiers

novembre 2016

syrtals

SOMMAIRE

05/ L'AGRÉGATION UN NOUVEAU SERVICE RÉGULÉ

13/ PANORAMA DES SERVICES D'AGRÉGATION EN FRANCE

I] Le service d'agrégation par les institutions financières.....	14
II] Une opportunité pour de nouveaux acteurs.....	17

23/ LES FINTECH AU CŒUR DE L'INNOVATION

I] Agrégateur et Personal Finance Management.....	24
II] Les attentes clés de ces services.....	24
III] Les apports des services annexes et innovants.....	25

31/ PRÉSENTATION DES PRINCIPAUX AGRÉGATEURS EUROPÉENS

I] Les FinTech françaises.....	32
II] Les créations européennes.....	32

37/ LES PRÉCURSEURS : LES AGRÉGATEURS AMÉRICAINS MINT ET YODLEE

41/ LES SERVICES D'INFORMATION DE COMPTES POUR LES ENTREPRISES

47/ L'AGRÉGATION EST UNE SOURCE D'INNOVATION

50/ INTERVIEWS

Alexandre Stervinou, Banque de France.....	50
Clément Cœurdeuil, Budget Insight.....	54
Florent Villain, MAIF.....	64
Gabriel de Montessus, Hipay.....	68
Jean-Claude Huyssen, DAAR - ACPR.....	72
Bruno Van Haetsdaele, Linxo.....	78

ÉDITO



Bruno Joanides

*Directeur d'activités
Nouveaux Services
de Paiement*

Syrtals

Les services d'agrégation de comptes se voient propulser au-devant de la scène par la nouvelle directive européenne sur les services de paiement, elle les encadre, les crédibilise. Ce dossier fait un état des lieux des solutions existantes et imagine comment elles vont modifier le paysage financier actuel. Impossible de ne pas voir en l'agrégation de comptes bancaires une première marche incontournable vers le développement d'autres services, fondement d'une banque nouvelle génération. Les FinTech ont une longueur d'avance et comptent bien utiliser leur savoir-faire soit pour proposer leur technologie, accélératrice de transformation digitale aux banques ou aux assureurs, soit pour ravir à ces acteurs le précieux lien avec le client entreprise ou particulier.

Pour être le plus complet possible, nous avons recueilli les propos de personnes clés dans le secteur. Ainsi nous présentons tant la position de FinTech déjà bien installées sur le marché (Budget Insight et Linxo) que celle d'un assureur (la Maif) ou d'un établissement de paiement (HiPay) sans oublier celles des autorités de supervision françaises (La direction des agréments de l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution et la Banque de France). Le contenu des interviews est reproduit dans son intégralité dans ce dossier tant elles sont riches en enseignement.

Enfin, nous tenons à remercier les personnes, et en premier lieu les interviewés, ayant bien voulu participer à ce dossier¹.

¹ Ont participé au sein de Syrtals à la rédaction de ce dossier : Sandra Gobalakichenin, Florence Chen, Robin Durand.



L'AGRÉGATION UN NOUVEAU SERVICE RÉGULÉ

« **T**rès bonne application, elle permet une gestion de plusieurs comptes de banques différentes. » ou encore « Une vision claire et précise de tous ses comptes, en un coup d'œil » tels sont les commentaires² d'utilisateurs visiblement séduits par les applications développées par Linxo ou Bankin. Ces FinTech se sont spécialisées dans la récupération de données bancaires leur permettant de consolider sur une même interface l'ensemble des comptes d'une personne, surtout si ceux-ci sont détenus auprès de différents établissements financiers.

Ces services encore méconnus du grand public existent depuis plusieurs années. Jusqu'alors ces FinTech qui viennent s'intercaler entre le client et sa banque agissaient dans une zone grise, acteurs non régulés, leur succès était fondé sur la confiance que les clients voulaient bien leur accorder. En effet, pour accéder au service d'agrégation de comptes, ils devaient confier leurs accès de banque en ligne y compris leur code secret (!!) à ces FinTech.

Prenant acte des problèmes de sécurité et de responsabilités que cela pouvait engendrer sur le marché des services de paiement, le législateur européen s'est saisi du sujet pour poser un cadre définissant les conditions dans lesquelles les services d'agrégation devaient être réalisés. Ce nouveau cadre est l'un des éléments clé de la DSP2, la nouvelle directive sur les services des paiements³ dont les objectifs sont clairement affichés, il s'agit d'accroître la concurrence et l'innovation sur le marché européen des paiements tout en préservant la sécurité.

Le service d'information sur les comptes y est défini comme un nouveau service



Affichage possible sur mobile de l'application de Linxo

de paiement au même titre que l'initiation de paiement. Les acteurs qui proposent l'un ou/et l'autre de ces services devront, à partir de l'entrée en vigueur de la directive en droit national, posséder un agrément ou une autorisation délivré par l'autorité de supervision⁴.

Ces PSP tiers⁵ qui exerçaient jusqu'alors sur le marché de paiement devront donc se mettre en conformité et demander leur agrément/autorisation aux autorités compétentes pour poursuivre leurs activités.

Alexandre Stervinou, Chef du Service de la Surveillance des moyens de paiement scripturaux de la Banque de France, n'exprime pas d'inquiétude au sujet de la mise en conformité de ces acteurs « À l'horizon 2018, lorsque les textes de la DSP2 entreront en vigueur, tous les acteurs concernés devront s'y conformer. Nous n'envisageons pas de réelle difficulté pour ce faire, le sujet étant connu et largement débattu en toute transparence avec les différentes parties prenantes, la Banque de

² Commentaires trouvés sur l'app Store de Google.

³ La DSP2 entrera en application dans chacun des États membre au mois de janvier 2018.

⁴ En France, il s'agit de l'Autorité de Contrôle Prudentiel (ACPR).

⁵ PSP : Prestataires de services de paiement.

France comme l'ACPR s'attachant à expliquer le nouveau cadre qui s'annonce ».

Désormais, détentrices d'un coup de tampon délivré par l'autorité de supervision, les FinTech vont pouvoir s'en prévaloir pour rassurer leur clientèle et aller à la conquête de nouveaux marchés. C'est ce que souligne Clément Cœurdeuil fondateur de Budget Insight « *La réglementation a ouvert le business avec les banques. Les banques ou assureurs ne peuvent pas lancer un service non réglementé car ils ne sont pas prêts à prendre ce risque. La réglementation ouvre le marché aux gros acteurs, maintenant que la réglementation est définie, ils passent par nous* ».

Bien entendu, les PSP tiers (agrégateurs et initiateurs de paiement) afin d'obtenir un agrément, et tout au long de leur activité, devront respecter plusieurs obligations imposées par la DSP2. Ils devront notamment recueillir le consentement explicite de l'utilisateur et veiller à ce que les données de sécurité personnalisées de celui-ci ne soient pas accessibles à des tiers.

Ils ne pourront ni utiliser, ni consulter, ni stocker des données à des fins autres que la fourniture du service d'information sur les comptes expressément demandée par l'utilisateur.

La directive prévoit aussi que les utilisateurs puissent avoir un accès au service d'information sur les comptes dès que leurs comptes de paiement sont accessibles en ligne. **Cela impliquera que le prestataire de services de paiement gestionnaire du compte (autrement dit la banque) permette l'accès aux informations des comptes de paiement aux agrégateurs de comptes. Pour ce faire, la banque et l'agrégateur de compte devront communiquer de manière sécurisée.** Et point important, cet échange de données ne sera pas conditionné à l'existence de relations contractuelles entre la banque et les PSP tiers.

Par conséquent, les banques ont pour obligation de se mettre en capacité, d'ici l'entrée en vigueur de la DSP2 dans les États membres, de pouvoir répondre aux demandes provenant des agrégateurs. L'unique raison pouvant justifier que la banque ne délivre pas l'information demandée réside dans la suspicion de fraude ou d'une demande d'accès non autorisée par le PSP tiers. Toutefois, et pour éviter les abus, Jean-Claude Huyssen, directeur à la DAAR⁶ de l'ACPR, prévient : « *Le PSP gestionnaire de comptes qui en fait usage [de la possibilité de refuser l'accès au compte de paiement] devra être en mesure de donner les raisons objectivement motivées et documentées liées à un accès non autorisé ou frauduleux [...] un tel refus ne pourra être que temporaire. [...] Par ailleurs, chaque incident devra être immédiatement notifié à l'ACPR et dûment justifié* ».

Conséquence de ce nouveau modèle, l'interface proposée par l'agrégateur est amenée à devenir le point de contact privilégié avec le client. Il pourra naturellement délaissier la consultation de ses comptes depuis le site de sa (ses) banque(s) en ligne et n'utiliser que l'accès proposé par l'agrégateur, celui-ci lui donnant une vision consolidée de ses comptes. Ce constat constitue indiscutablement un enjeu de taille dans la gestion de la relation client.

La bataille dans ce domaine risque d'être âpre, puisque les services d'accès



⁶ DAAR : Direction des Agréments, des Autorisations et de la Réglementation

aux comptes pourront être fournis non seulement par les prestataires de services d'information sur les comptes mais aussi par tout autre prestataire de services de paiement tel qu'un établissement de crédit ou un établissement de paiement. Ainsi, l'agrégation des comptes n'est pas l'apanage des FinTech, c'est aussi en réalité une opportunité pour les banques de développer de nouvelles offres incluant l'agrégation réalisée par la collecte de données de leurs clients détenues par leurs confrères.

Pourtant, et même si la DSP2 clarifie les relations entre les banques et les agrégateurs, elle ne règle pas tout. En effet, des interrogations persistent sur la collecte de données qui ne sont pas des données de paiement. Les agrégateurs les ont pourtant déjà intégrées dans leurs offres de services et elles constituent même un élément fondamental de leur solution. Agréger des données issues seulement des comptes de paiement n'a en réalité que peu de valeur ajoutée. Or la DSP2 ne statue pas sur les comptes qui ne sont pas des comptes de paiement (comme par exemple les comptes-titres ou les comptes d'épargne). Il n'est fait mention dans la directive que des comptes de paiement pour lesquels les banques devront ouvrir l'accès. « *[La DSP2] ne peut ni réglementer, ni interdire l'accès à des comptes autres que des comptes de paiement (comptes d'épargne, comptes-titres...)* », indique Jean-Claude Huyssen. Alexandre Stervinou de la Banque de France ajoute « *La DSP2 et donc les textes de l'EBA en découlant n'ont pas vocation à réguler l'accès à d'autres comptes que ceux de paiement, les régimes qui seront bientôt mis en place s'inscrivent ainsi dans ce cadre, auquel il sera attendu que les agrégateurs de comptes de paiement se conforment. Nous n'avons pas d'éléments à ce jour concernant les autres types d'agrégation possibles, mais la question se pose très clairement* ».

Les FinTech ont également leur avis sur ce sujet, ainsi Clément Cœurdeuil, fondateur de Bugdet Insight, déclare « *Pour les comptes qui ne sont pas des comptes de paiement, on passera par le web scraping⁷. Aujourd'hui, il n'y a pas de réglementation qui nous en empêche. Il n'est pas question d'arrêter* ». Bruno Van Haetsdaele, Fondateur de Linxo, dont l'application a dépassé récemment le million d'utilisateurs, mise plutôt sur l'aspect collaboratif « *La volonté de la DSP2 est l'ouverture, on ne peut que s'en féliciter, je pense qu'il faut se mettre dans un contexte de collaboration entre agrégateurs et banques ; le web scraping, qu'on arrive très bien à fiabiliser aujourd'hui, n'est pas la meilleure solution technique ni d'un côté ni de l'autre, et du coup il faut qu'on tende ensemble vers de bonnes solutions fonctionnelles, techniques avec un bon niveau de sécurité. La réglementation donne un minimum à respecter, après cela n'empêche pas les acteurs d'en faire plus pour que les choses se fassent de façon harmonieuse* ».

L'ACCÈS AUX DONNÉES DE PAIEMENT, UN DOMAINE DÉSORMAIS ENCADRÉ PAR LA DSP2

Ne disposant pas de canal dédié, les agrégateurs parviennent aujourd'hui à accéder aux données des utilisateurs en faisant du web scraping. Certaines banques (rares) ont su faire preuve d'anticipation et mis en place des interfaces de communication sous forme d'API⁸.

Utilisant les web scraping, la communication entre les agrégateurs et les banques s'effectue à travers l'utilisation des identifiants et mots de passe communiqués par les utilisateurs. Dans ce mode opératoire, l'agrégateur se

⁷ Le web scrapping (ou screen scraping) est la technique utilisée par les agrégateurs qui consiste à se connecter sur le site de la banque à distance du client en se faisant passer pour ce dernier et à récupérer les données disponibles sur le site.

⁸ API CA Store du Crédit Agricole

connecte comme s'il était lui-même le client de la banque. Cette dernière se trouve alors dans l'incapacité de détecter qu'il ne s'agit pas de son client. Ce « *modus operandi* » induit des failles de sécurité sur les opérations d'accès aux comptes et rend incertaine la responsabilité de chacun.

Par ailleurs, du point de vue de l'agrégateur, la technique du web scraping lui impose de savoir traiter un nombre aussi important de formats que de banques auxquelles il veut se connecter. La deuxième conséquence est que le changement de structuration de données constatée sur les pages des banques oblige l'agrégateur à modifier sa méthode de collecte pour la rendre compatible avec la nouvelle structuration décidée par la banque. Ceci se fait bien souvent en interrompant la collecte des données de cette banque le temps d'implémenter les changements, ce qui nuit à la qualité de service rendu à l'utilisateur.

Même si cette technique n'est pas parfaite, elle n'a pas été un frein à la mise en place des services d'agrégation puisque, par exemple, l'application Linxo revendique la capacité à se connecter à plus de 150 banques. Le savoir-faire acquis permet aussi d'industrialiser le développement des outils de collecte par web scraping et est même identifié comme l'une des barrières à l'entrée pour des nouveaux agrégateurs : *« on est capable de créer un connecteur [pour faire du web scraping] en trois jours, voire moins, on est en train d'industrialiser la méthode pour descendre à la demi-journée ou la journée, ce n'est donc pas coûteux pour nous de créer un connecteur, au contraire cela crée une barrière à l'entrée*

pour nos concurrents », déclare Clément Cœurdeuil de Budget Insight qui revendique pour sa part la possibilité de se connecter à 250 interfaces bancaires.

Cependant, le manque de sécurité lié à la technique du web scraping étant trop important⁹, la DSP2 a posé les exigences encadrant la communication entre les banques et les agrégateurs afin de renforcer la sécurité des échanges mais également de définir les responsabilités de chacun.

En outre, la DSP2 prévoit désormais que les agrégateurs devront **s'identifier lors de chaque établissement de communication avec le PSP** gestionnaire de comptes.

Devant la technicité du sujet, le législateur européen a sagement confié à l'ABE (Autorité bancaire européenne), en étroite coopération avec la BCE (Banque centrale européenne), le soin d'élaborer des projets de normes techniques de réglementation (RTS)¹⁰.

Ainsi, l'ABE a présenté après une première consultation une version non finalisée de ces RTS en août 2016. Cette version a à nouveau été soumise à consultation, celle-ci prenant fin le 12 octobre 2016. La présentation d'une version finale devrait voir le jour en janvier 2017 pour une mise en application au plus tôt en octobre 2018. Ce délai transitoire devrait laisser suffisamment de temps aux différents acteurs pour se mettre en conformité et développer des solutions techniques adaptées aux exigences des RTS. En attendant la version finale, la version actuelle des RTS offre déjà un aperçu des exigences concernant les interfaces d'échange et les règles de communication. Par exemple, les prestataires de services

⁹ Au nombre duquel on trouve l'impossibilité de détecter par la banque le fait que ce soit le client ou l'agrégateur qui se connecte, communication sans encadrement des mots de passe et identification de connexion du client à l'agrégateur, impossibilité de savoir comment les mots de passe sont stockés par l'agrégateur et par quel canal ils sont transmis à la banque lors de la connexion, etc.

¹⁰ Prévue à l'article 98 de la DSP2

¹¹ Sauf en cas d'accord contractuel entre la banque et l'agrégateur.

¹² Consultation Paper on draft RTS on SCA and CSC 08/16

de paiement devront notamment prévoir la mise en place de mécanismes de traçabilité des communications. Par ailleurs, les PSP tiers devront obligatoirement s'appuyer sur les procédures d'authentification forte des PSP gestionnaires de comptes¹¹. Les RTS actuels¹² prévoient aussi que la collecte des données pourra s'opérer à chaque fois que l'utilisateur en fait la requête, ou en l'absence de requête expresse au maximum deux fois par jour. Les interfaces d'échange des PSP gestionnaires de comptes devront assurer un niveau de services aux PSP tiers équivalent à celui fourni aux utilisateurs et par conséquent équivalent à ce qu'ils avaient en utilisant le web scraping.

Alexandre Stervinou, de la Banque de France, réagit sur l'implémentation des futures interfaces de communication : *« Le RTS de l'EBA sera in fine un cahier des charges auquel une multitude d'implémentations pourront en théorie répondre, ce qui peut entraîner une inutile fragmentation de ce marché. Dans un contexte post-SEPA, il convient donc de rechercher à promouvoir une approche harmonisée de ce nouveau marché des agrégateurs d'information et tiers de paiement, dans le respect des textes en vigueur. Les travaux visant à orienter au mieux toutes les parties vers cette approche qui se veut la plus commune possible débutent seulement, il est donc encore trop tôt pour imaginer l'atterrissage exact de l'ensemble »*.

Cependant, cette version des RTS a déjà suscité quelques réactions de la part des agrégateurs : *« Avec Bankin' et Linxo, on va chacun faire une réponse et se consulter avec les autres AIS¹³ d'Europe pour faire une réponse commune. Il est impératif que les RTS évoluent dans le bon sens et qu'ils gardent l'esprit de la DSP2, à savoir permettre à des nouveaux modèles économiques liés aux services financiers de se développer tout en garantissant la sécurité de l'utilisateur »*,



**« LE RTS DE
L'EBA SERA IN FINE
UN CAHIER DES CHARGES
AUQUEL UNE MULTITUDE
D'IMPLÉMENTATIONS
POURRONT EN THÉORIE
RÉPONDRE »**
ALEXANDRE STERVINO,
DE LA BANQUE DE FRANCE

souligne Clément Cœurdeuil de Budget Insight. De son côté, Bruno Van Haetsdaele, CEO de Linxo, explique qu'*« il y a une volonté de créer un champ de concurrence entre l'interface de la banque et ceux que pourront fournir des acteurs tiers. Cela est très positif. En revanche, il y a un besoin de clarification sur le pourquoi d'une authentification forte tous les 30 jours et sur le pourquoi d'une limite à deux accès par jour. Quelles sont les motivations derrière ça. On a besoin de créer un dialogue constructif entre les différents acteurs »*. Exercice difficile pour l'EBA dans le cadre du mandat qui lui est confié par le législateur et consistant à trouver un équilibre entre les besoins de sécurisation des échanges tout en préservant la finesse des données obtenues via le web scraping. Et ceci en veillant à ne pas pénaliser les PSP gestionnaires de comptes qui devront pouvoir répondre efficacement aux PSP tiers sans détériorer les services proposés directement à leurs clients.

¹³ Les AIS (Account Information Services) ou les AISP (Account Information Services Providers) sont les prestataires d'information sur les comptes.

LE RÉGIME JURIDIQUE DES AGRÉGATEURS



Les entreprises fournissant des services d'information sur les comptes (PSIC) exercent pour le moment sans contraintes réglementaires, ce qui ne sera plus le cas avec la transposition de la DSP2 (au plus tard le 13 janvier 2018).

À partir de la transposition, les agrégateurs seront soumis à des prérequis avant de pouvoir entrer sur ce nouveau marché : être enregistrés auprès d'une autorité compétente (l'ACPR en France) et souscrire à une assurance de responsabilité civile professionnelle couvrant les territoires où ils proposent leurs services, ou une autre garantie comparable.

De plus, les modalités de fourniture des services d'agrégation seront également encadrées. Les PSIC devront être capables de prouver à tout moment qu'ils fournissent leurs services sur la base du consentement de l'utilisateur de services de paiement. Avec ce consentement, le PSIC pourra collecter les données bancaires via une interface spécialement prévue pour la communication avec les PSP gestionnaires de comptes (PSPGC), cette interface devra garantir la sécurité des communications (cryptage, norme ISO 20022) et permettre d'identifier les agrégateurs selon des modalités qui sont en cours de précision par l'ABE. Afin de ne pas saturer l'interface et nuire à la qualité de la transmission, la récupération des données devra se faire à la demande expresse et unitaire du client, ou en l'absence de demande de celui-ci, au maximum deux fois par jour. Les agrégateurs bénéficieront en contrepartie d'un niveau de service identique à celui offert aux utilisateurs de services de paiement.

Les agrégateurs pourront en outre se fonder sur les procédures d'authentification forte du PSP gestionnaire de compte sans lien contractuel nécessaire entre eux.



PANORAMA DES SERVICES D'AGRÉGATION EN FRANCE

Depuis le début des années 2010, le développement des services d'agrégation s'est accéléré. Comme indiqué précédemment, la directive européenne sur les services de paiement n'a pas créé cet usage, elle n'a fait que prendre acte de son existence et qu'établir un cadre permettant la fourniture de ce service dans des conditions de sécurité adaptées.

Les services d'agrégation n'ont pas été propulsés sur le marché par les acteurs bancaires mais par des FinTech prompts à développer des solutions innovantes. Sentant l'intérêt et le danger que pourrait représenter ce service, les banques ont, de différentes manières, établi des stratégies pour délivrer elles aussi ce service.

L'enjeu pour chacun est important. Outre le fait que la société proposant l'agrégation capte le lien direct avec le client au détriment des établissements qui tiennent les comptes, elle développe des offres à valeur ajoutée en proposant des services qui vont bien au-delà de la simple agrégation. La consolidation des comptes sur une seule interface n'est que la première étape vers la fourniture de services plus larges.

Le périmètre des services est large et la bataille pour posséder la relation client se jouera sur d'autres aspects que sur la simple agrégation. Les acteurs du marché l'ont bien compris et pour y parvenir chacun développe sa propre stratégie.

I] LE SERVICE D'AGRÉGATION PAR LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES

Des banques et des assurances sont déjà en capacité de proposer à leurs clients un service d'agrégation d'informations et pour se faire différentes stratégies sont constatées.

> Stratégie N° 1 : l'acquisition de FinTech

La Banque en ligne Boursorama a d'abord lancé en 2011 la solution Money Center (solution du spécialiste américain Yodlee) puis plus récemment, en 2015, a annoncé l'acquisition de la « FinTech » française Fiduceo, spécialisée dans l'agrégation de comptes bancaires et dans la gestion des finances personnelles (PFM).



L'opération, qui a porté sur 100 % du capital, a été financée par Boursorama, filiale de la Société Générale. La quinzaine de personnes qui composaient les effectifs de Fiduceo ont donc intégré les équipes de Boursorama et continuent à développer la plateforme d'agrégation.

Selon la PDG de Boursorama, « *L'acquisition de Fiduceo démontre la volonté de Boursorama d'accélérer son développement en capitalisant sur l'expertise technologique unique de cette FinTech pour proposer à nos clients des fonctionnalités innovantes leur simplifiant la vie* ».

Un article récent¹⁴ expose que la Société Générale va également lancer prochainement un agrégateur de comptes, une première pour une grande banque de réseau en France, ce service étant pour le moment surtout proposé par les banques en ligne, désireuses de capter la relation client de leurs



¹⁴ Cf. Challenges du 6 octobre 2016

concurrentes traditionnelles. L'enseigne Crédit du Nord devrait sauter le pas en premier et sera suivie par Société Générale, a indiqué à Reuters une source proche du dossier. La Société Générale s'appuiera sur la technologie de Fiduceo, la FinTech rachetée par Boursorama.

Philippe Amestoy, directeur général délégué du Groupe Crédit du Nord, a d'ailleurs présenté dans un communiqué de presse¹⁵ la nouvelle solution « Synthèse Multibanque » :

« Le temps de nos clients est précieux. Nous nous attachons à leur simplifier la vie en leur offrant toujours plus de services pratiques : nous sommes fiers d'être la première banque de réseau à leur offrir, dès novembre, ce service innovant d'agrégation de comptes. Aucune banque traditionnelle ne le propose aujourd'hui. Synthèse Multibanque constitue une solution simple pour les clients multibancarisés, quelles que soient leurs banques. Elle est totalement intégrée dans nos sites et nos applications mobile et tablette. En tant que tiers de confiance, la consultation des comptes s'y fait en toute sécurité. »

> Stratégie N° 2 : l'entrée au capital d'une start-up

Le Crédit Mutuel Arkéa et le Crédit Agricole se sont, quant à eux, positionnés sur le secteur de l'agrégation d'informations en se portant actionnaires de la solution Linxo, destinée à la gestion des finances personnelles et au service d'agrégation de comptes.

Le Crédit Agricole (via le fonds



d'investissement et de recherche Fireca) et le Crédit Mutuel Arkéa mettent la main au portefeuille pour soutenir Linxo, FinTech spécialisée dans l'agrégation de comptes

bancaires. Les deux institutions financières ont investi 2 millions d'euros pour aider la start-up à s'implanter à l'international, notamment en Europe, et à renforcer ses équipes techniques pour développer de nouvelles fonctionnalités de coaching financier destinées aux utilisateurs de l'application. L'entreprise, qui a annoncé la nouvelle le 12 janvier 2016, avait déjà collecté 500 000 euros lors d'un précédent tour de table en 2013. Le Crédit Mutuel Arkéa était déjà actionnaire depuis 2012.

Ces partenariats sont profitables pour Bruno Van Haetsdaele CEO de Linxo qui souhaite cependant souligner que cela ne s'est pas fait au détriment de l'indépendance de la société : « Le fait que l'on travaille avec plusieurs banques en marque blanche, que l'on ait des actionnaires bancaires, cela donne des gages sur la robustesse de notre sécurité tant sur le plan technique qu'opérationnel. [...] Ce sont des partenariats qui ont plusieurs formes, une forme capitalistique et une forme commerciale. Il n'y a pas d'exclusivité. On a le droit de travailler avec toutes les banques, on y tient et ce n'est pas négociable.

Il y a des enjeux importants dans le secteur bancaire et avoir des actionnaires stratégiques permet aussi d'avoir des échanges sur la reconfiguration du secteur dans les années à venir et comment y contribuer de la façon la plus positive possible. Nous nous positionnons donc comme un acteur de la transformation digitale des banques ».

Au contraire d'autres acteurs bancaires ne semblent pas vouloir proposer pour le moment d'un service d'agrégation. Ceci n'implique pas pour autant qu'ils soient inactifs dans le domaine. Par exemple Axa banque dispose d'une stratégie d'investissement dans les start-ups à travers Axa Strategic Venture. Cette banque a d'ailleurs décerné le « Grand Prix de l'Appli Bancaire » à l'application Bankin, aussi très reconnue comme agrégateur de comptes.

¹⁵ Cf. Communiqué de presse de Crédit du Nord du 17 octobre 2016

> Stratégie N° 3 : l'exploitation en marque blanche



Depuis 2012, Fortuneo Banque offre un service de gestion de budget multicompte, automatisé et ouvert à tous. Ce service a été développé en partenariat avec Linxo et intègre sa solution d'agrégation en marque blanche.

De même, la filiale française de la banque HSBC va aussi lancer pour ses clients actuels, avant l'été, un service d'agrégation de comptes avec la start-up Linxo¹⁶. Elle donnera ainsi accès depuis sa plateforme en ligne à la consultation de comptes de banques concurrentes.



De grands assureurs tels que la MAIF et Swiss Life se mobilisent également autour du service d'agrégation d'informations.

C'est dans cette optique que la MAIF a développé l'application « Nestor »¹⁷. Celle-ci ne sera proposée au grand public que plus tard mais on peut déjà voir les contours des fonctionnalités proposées puisqu'elle est conçue en marque blanche avec Linxo. Nestor promet déjà d'être riche en fonctionnalités innovantes, notamment avec de nombreux projets comme celui avec son partenaire Cozy Cloud.

Florent Villain, qui coordonne le projet, explique l'intérêt de la Maif et le choix de

Linxo : « Depuis longtemps, il y avait une volonté de la Maif, comme de la plupart des autres assureurs, d'étendre les activités aux services bancaires, cette extension est naturelle tout comme on trouve des banques qui étendent leurs activités à l'assurance. [...]. L'agrégation de comptes est une première étape, nous avons donc choisi de passer par un partenaire (Linxo) car c'est un gage de rapidité et de fiabilité. Linxo est en effet connecté à 150 établissements financiers, a développé sa propre image de marque et connaît un très bon taux de satisfaction client avec une note de plus de 4,5/5 sur les Stores et dispose d'une assistance technique solide. Tous ces éléments présentaient de bonnes garanties. De plus, deux points importants pour nous dans notre choix, d'une part, Linxo disposait déjà d'un an d'expérience éprouvée dans des partenariats en marque blanche (Fortuneo, Crédit Agricole) et sait donc se mettre en concepteur pour « compte de ». D'autre part, les données bancaires récupérées auprès des sociétaires restent la propriété de la MAIF et non de Linxo. Ce dernier élément est très important car on peut garantir la sécurité de l'hébergement des données et prendre des engagements forts vis-à-vis de nos sociétaires sur l'exploitation de la donnée, les scoring et ainsi de suite ».

> Stratégie N° 4 : création d'une nouvelle FinTech sous la forme d'une joint-venture (association ou partenariat entre une FinTech et une institution)

Swiss Life en association avec Budget Insight, une start-up déjà active dans la technologie d'agrégation de comptes bancaires, a décidé d'investir dans CrossQuantum, une nouvelle FinTech indépendante. Ces deux acteurs ont donc choisi de créer ensemble une FinTech sous forme de joint-venture, le fruit de cette première étape de collaboration est le lancement de LaFinBox,

¹⁶ Cf. Les Échos du 20 avril 2016

¹⁷ Déjà téléchargeable sur Google Play mais destinée aux sociétaires pour le moment.

la première application du marché, qui donne à l'utilisateur une vision globale de son patrimoine financier en consolidant l'intégralité de ses comptes en banque, assurance-vie, placements, épargne salariale pour tous ses établissements financiers.

Clément Coeurdeuil, fondateur de Budget Insight, explique : « *Dans la structure que nous avons créée avec Swiss Life (LaFinBox), l'application à destination des particuliers offre non seulement l'agrégation de comptes mais aussi une dimension conseil. [...] [l'agrégation] C'est un énorme sujet pour les gros assureurs pour leur problématique stratégique par rapport aux fonds euros : ils ont besoin de faire une migration des contrats de leurs clients en "fonds en euros" vers des contrats en "unités de compte (UC)"¹⁸ et les agrégateurs ont ici un rôle à jouer avec les robo advisers¹⁹. En effet, pour conseiller à une personne de passer en unités de compte, il faut savoir quelle est sa situation financière globale, le plus en temps réel possible. L'agrégateur est l'un des moyens pour répondre à ce besoin* ».

II] UNE OPPORTUNITÉ POUR DE NOUVEAUX ACTEURS

Si certaines banques traditionnelles ont déjà une solution opérationnelle, les banques en ligne ou les néo-banques (banques mobiles)

voient en l'agrégation un moyen de mettre la main sur la relation client à partir d'un simple compte secondaire gratuit. Ainsi, la néo-banque berlinoise Number26 propose l'ouverture d'un compte gratuit 100% en ligne en huit minutes après téléchargement de l'application. Certains assureurs et FinTech se sont déjà positionnés sur l'agrégation, il semblerait que les gros acteurs du net, les grands facturiers (opérateurs) ou encore les associations de consommateurs peuvent également tirer parti de ce nouveau service. À titre d'exemple, le magazine Le Particulier, qui édite des journaux dans le domaine de l'information juridique et pratique pour la défense des droits des particuliers proposera un service d'agrégation de comptes à travers l'application « *Mes finances* » bientôt disponible sur mobile.

On constate que l'éventail des acteurs positionnés ou qui font des démarches pour se positionner sur l'agrégation est vaste.

Florent Villain au cœur du projet « Nestor » de la Maif confirme ce constat : « *La DSP2 va modifier le paysage en ouvrant le marché à de nouveaux acteurs et en favorisant l'accès aux informations sur les comptes. Les moyens de paiement ont également beaucoup évolué et on a vu une accélération de la rupture digitale qui touche tous les services, y compris les services financiers. Les FinTech ont émergé, les agrégateurs sont apparus, les canaux se sont digitalisés. Le paysage concurrentiel a donc changé, en plus des banques traditionnelles, il y a aussi leurs filiales digitales, des FinTech (crowdfunding ou agrégateurs), des néo-banques, etc.* ». Pour autant, ces acteurs ont-ils les mêmes

¹⁸ Les contrats d'assurance-vie dits en unités de compte (UC) sont des contrats au sein desquels l'épargne est investie sur des supports financiers de diverse nature. Il peut s'agir : de parts d'actions ou de parts de sociétés ou de fonds de placement (actions de Sicav, parts de FCP, de SCPI, parts ou actions d'OPCI...). Les contrats en unités de compte présentent donc un risque pour l'épargnant alors que dans les contrats en euros, les sommes investies et les intérêts capitalisés sont garantis par l'assureur.¹⁷ Déjà téléchargeable sur Google Play mais destinée aux sociétaires pour le moment.

¹⁹ Un robo adviser c'est littéralement un robot-conseiller. Il s'agit d'un terme apparu aux États-Unis pour qualifier cette génération d'applications apparues ces cinq dernières années dans le domaine de la finance. Leur spécialité est d'e proposer une solution d'aide à la gestion de l'épargne. Les noms les plus connus sont Wealthfront ou Betterment aux États-Unis.

chances de succès alors qu'il existe de fortes inégalités sur ce secteur ? Les FinTech par exemple ne disposent pas de bases clients ou d'une légitimité métier aussi importantes que les banques, en revanche, elles ont indiscutablement une meilleure capacité à innover.

La barrière semble aussi liée aux savoir-faire technique et désormais juridique, c'est ce que semble dire Bruno Van Haetsdaele (BVH), fondateur de Linxo : « *L'agrégation de comptes, c'est facile de faire un prototype. Après, trouver une solution qui soit opérationnelle à tout instant avec toutes les banques, c'est beaucoup plus compliqué. Il y a une vraie barrière technologique.*

Même si la DSP2 prévoit des standards techniques qui sont censés faciliter la connexion aux banques, dans les faits les choses ne seront peut-être pas aussi simples. Il y a quand même un savoir-faire

technique et métier pour être capable de se connecter à plusieurs modèles différents et consolider les données dans un modèle unique et bien pensé.

La réglementation va en elle-même être une barrière à l'entrée : obtenir un agrément n'est pas à la portée de tous ».

Mais alors face à cette concurrence accrue, comment tirer son épingle du jeu, quels sont les facteurs qui feront la différence ?

Il s'agit indiscutablement d'apporter des solutions intuitives répondant à des besoins clients ; les fonctionnalités proposées et la qualité digitale de l'application telles que l'ergonomie, la présentation conviviale, le design, la robustesse de la sécurité, et l'image de confiance qui en découle semblent déterminantes.



ÉTABLISSEMENTS BANCAIRES



- **Forces** : Bases de clients, forte notoriété et expertise métier, puissance financière, forte confiance sur les aspects liés à la sécurité.
- **Faiblesses** : Aspects parfois peu intuitifs des plateformes de banque en ligne (expérience utilisateur), cycle de développement long, poids réglementaires.
- **Menaces** : « On sait que la relation-client est primordiale pour les banques, les agrégateurs peuvent accélérer la mise en concurrence entre les banques à travers des services additionnels de comparaison d'offres qu'ils peuvent proposer aux utilisateurs », rappelle Gabriel de Montessus CEO de HiPay, la mise aux normes de sécurité.
- **Opportunités** : Monétiser l'accès aux comptes autres que les comptes de paiement, définir des stratégies de collaboration avec les FinTech, nouer des partenariats avec les agrégateurs, proposer soi-même ce service. Pour le CEO de HiPay « Des problématiques sont posées aux banques sur la manière de travailler avec ces nouveaux carrefours d'audience (que sont les agrégateurs de comptes) et sur la façon de s'assurer que les nouvelles offres, avantages ou produits soient également bien relayés par ces acteurs ».

ASSUREURS



- **Forces** : Notoriété des marques, puissance financière.
- **Faiblesses** : Challengers dans les services bancaires au quotidien.
- **Menaces** : Pour les assureurs qui sont également établissements de crédit, l'accès aux données bancaires les concerne également. Ils vont devoir mettre à disposition les données bancaires de manière sécurisée. Pour les autres, il n'y a pas d'impacts mais des opportunités.
- **Opportunités** : Opportunité d'un modèle économique « dans lequel une marque reconnue et inspirant confiance devient l'interlocutrice privilégiée de la relation bancaire et financière sans avoir à intégrer dans son offre un compte bancaire ». L'agrégation de comptes peut être un outil pour un assureur qui souhaite conseiller un client dans le cadre de ses offres en assurance-vie.

TELCO



- **Forces** : La marque, le dynamisme commercial de son réseau de distribution très fréquenté et son expertise numérique.
- **Faiblesses** : Expertise métier Banque.
- **Menaces** : Perte de trafic sur le site de l'opérateur. Les services d'agrégation peuvent aussi collecter les factures directement sur les sites des Telco.
- **Opportunités** : Les Telco peuvent profiter de leur réseau et de leur notoriété sur le mobile pour proposer ce type de service : par exemple, Orange Bank va développer une offre bancaire avec l'essentiel des services bancaires, et notamment le paiement spécifiquement adapté aux usages du mobile.

FINTECH



- **Forces** : Innovation dans les fonctionnalités, rapidité de développement, adaptabilité aux réglementations.
- **Faiblesses** : Business model fragile, taille de structures, manque de confiance du grand public, les particuliers peu disposés à dépenser de l'argent pour ces services.
- **Menaces** : Ils peuvent désormais accéder légalement aux données des banques, nouveaux interlocuteurs directs des clients.
- **Opportunités** : Dans le cadre de la mise à disposition de services d'information sur les comptes : la FinTech peut proposer des services innovants supplémentaires, nouer des partenariats avec différents services professionnels (assureurs, organismes de crédits, magasins, etc.), se lancer dans le paiement avec l'initiation de paiement.

EME/EP



- **Forces** : Ces établissements proposent déjà des services de paiement. Ils ont une culture digitale forte.
- **Faiblesses** : Peu connus du grand public.
- **Menaces** : Concurrence des FinTech sur les services d'information sur les comptes.
- **Opportunités** : À travers des partenariats avec des FinTech, proposer le couplage agrégation/initiation sur les applications. Acquérir de nouveaux clients sur de nouvelles offres qui se reposent sur les API.

3 SCENARII SUR L'EVOLUTION DU MARCHÉ SELON LES ACTIONS DES DIFFÉRENTS ACTEURS

Les banques traditionnelles, les banques en ligne et quelques assureurs se rapprochent de FinTech qui proposent déjà des services d'information sur les comptes (et qui peuvent fournir leurs solutions en marque blanche). Des banques comme BuddyBank (Groupe Unicredit) s'équipent d'API ouvertes et souhaitent se développer autour de nouveaux produits à l'aide de partenaires. D'autres banques disposent déjà de solutions d'information sur les comptes mais uniquement dans le marché des entreprises dans le cadre de la gestion de trésorerie (BNP/ Solutions NetCash ou Connexis). Des FinTech comme Bankin' captent de nouveaux utilisateurs et ajoutent l'accessibilité de nouvelles banques pour leurs clients. Certains opérateurs souhaitent se lancer dans la banque mobile (Orange Banque).

Hypothèse 1 : Les Banques se transforment et s'adaptent

SUR LE LONG TERME

Les stratégies de rapprochement et/ou de collaboration portent leurs fruits. Les Bancassurances gardent la main sur la relation client des multibancarisés. On peut imaginer que certaines starts-up se positionnent sur des marchés de niche, d'autres sont absorbées ou disparaissent.

Hypothèse 2 : Les Starts-up et les banques digitales s'imposent

Les applications les plus riches en fonctionnalités et disposant de la meilleure « *expérience client* » sont celles des starts-up. Ces structures s'imposent comme un nouvel intermédiaire dans la relation client des particuliers et professionnels qui sont multibancarisés notamment grâce au couplage initiation/agrégation. Les banques traditionnelles monétisent les accès aux comptes autres que les comptes de paiement.

Hypothèse 3 : Un marché qui se fragmente

SUR LE LONG TERME

Le marché peut se partager entre les acteurs : si les banques restent les interlocuteurs privilégiés des clients monobanques, les FinTech, les assureurs, les GAFA, EP et Telco récupèrent des parts de marché pour le segment des multi-bancarisés.



LES FINTECH AU CŒUR DE L'INNOVATION

I] AGRÉGATEUR ET PERSONAL FINANCE MANAGEMENT

Il est difficile aujourd'hui d'évoquer la notion d'agrégateur de comptes ou services d'information sur les comptes sans les associer à la notion de Personal Finance Management (PFM). Si la définition juridique des « services d'information sur les comptes » les désigne comme des services en ligne consistant à fournir des informations consolidées concernant un ou plusieurs comptes de paiement détenus par l'utilisateur de services de paiement soit auprès d'un autre prestataire de services de paiement, soit auprès de plus d'un prestataire de services de paiement, la réalité commerciale amène ces services à aller plus loin et ils sont généralement inclus dans un ensemble de services de gestion des finances personnelles en ligne (PFM). Ces services, qui sont nés et se développent depuis longtemps aux États-Unis, permettent aux utilisateurs clients d'avoir une image exhaustive de leurs comptes, de leurs revenus et de leurs dépenses. Ils offrent également une gamme de services financiers supplémentaires à l'agrégation (les services de coffre-fort électronique, de gestion des factures, la possibilité de positionner des objectifs d'épargne, la catégorisation automatique des dépenses, l'éducation financière couplée à des recommandations, etc.).

Les multiservices qui sont apportés par les PFM rendent ces plateformes attractives car ils laissent imaginer aux clients quelles économies ils pourraient réaliser et ainsi optimiser leur pouvoir d'achat.

Pour Bruno Van Haetsdaele, Linxo a bien été pensé pour répondre facilement aux besoins

des clients « Le constat de départ était de se dire que le relevé de banque qu'on recevait par la Poste, puis que l'on consultait à travers l'interface web de la banque ou sur le mobile, était un tableau de chiffres qui n'aidait pas vraiment à répondre aux questions quotidiennes à savoir : Où est passé mon argent à la fin du mois ? Est-ce que j'ai épargné ? Aurai-je le budget pour partir en vacances dans quelques mois ? Comment pourrai-je financer les études de mes enfants dans quelques années ? Alors, on a voulu proposer une nouvelle expérience plus simple : analyser des données pour l'utilisateur pour lui permettre de comprendre ce qui se passe dans ses finances personnelles. [...] Depuis le début, on utilise la donnée au profit de l'utilisateur. Est-ce qu'on peut aller plus loin ? Bien sûr, c'est le sens de l'histoire. Ce sont des choses très pertinentes, ce sont des choses qui doivent être faites au bénéfice de l'utilisateur, avec un bon niveau de transparence, avec la possibilité de refuser de recevoir des offres ».

II] LES ATTENTES CLÉS DE CES SERVICES

Au-delà de cela et à la vue des commentaires clients relatifs aux applications mobiles des AIS, les attentes des clients semblent se porter aussi vers d'autres considérations qui peuvent influencer le choix d'avoir recours à un agrégateur plutôt qu'à un autre. Parmi ces considérations, il est possible de lister les éléments suivants :

- la sécurité et la confiance que l'application inspire aux clients. Tous les agrégateurs des FinTech mettent en avant la sécurité de leurs



Mint (AIS américain) propose un ensemble de services sur les onglets de navigation de son site : des comparateurs, des simulateurs, une analyse du score de solvabilité. (Pointage de crédit voir page 11)

technologies (souvent en insistant sur le fait que leur système est aussi sûr que celui des banques).

À noter également que si les CGV des banques stipulent que les données d'identification aux espaces en ligne sont confidentielles, celles-ci vont désormais avec l'entrée en vigueur de la DSP2 devoir les modifier afin de ne pas entraver l'activité des agrégateurs. Aujourd'hui, ces clauses prévoient en effet, en cas d'incidents, que la banque puisse se retourner contre son client utilisateur d'un agrégateur.

- « *L'expérience utilisateur* », c'est-à-dire la simplicité de navigation, l'accessibilité (multibanque, multisupport), l'ergonomie et le design constitueraient un second volet des attentes du client (sur ces éléments, les géants du web et FinTech devraient disposer d'une expérience métier et sont habitués à la résolution de ce type de problématique). « *Les banques devraient avoir peur des GAFA, et elles devraient s'armer avec nous pour construire des offres clients adaptées aux nouveaux usages pour le jour où ces acteurs se positionneront sur le marché. Car selon moi la question n'est pas de savoir s'ils vont se positionner mais plutôt quand vont-ils se positionner ?* », confie Clément Cœurdeuil, fondateur de Budget Insight.

- Les économies budgétaires que l'application permettrait réellement de réaliser pour ses clients (cash back, remises, offres, conseils personnalisés, comparateurs).

- Enfin, la capacité à se faire connaître, la force de communication et la notoriété sont des éléments déterminants à la réussite d'un agrégateur.

Selon une enquête menée en 2016 par la Fédération des Banques Françaises (FBF) et l'institut BVA auprès de 1 058 Français sur l'utilisation des données et la fréquentation

des agences, 21 % des Français seulement seraient prêts à donner leurs identifiants bancaires à un établissement de paiement autre qu'une banque.

La communication des identifiants à un tiers comme les agrégateurs, acteurs comparables aux établissements de paiement mentionnés dans le sondage, semble être un frein au développement des FinTech. Ce réflex est tout à fait justifié, il s'ensuit une nécessité évidemment déjà détectée par les agrégateurs en place, d'une part de rassurer les clients en communiquant sur la sécurité et d'autre part de veiller à ne pas faire de faux pas dans ce domaine en étant victime de fraudes, élément dans un contexte internet pouvant gravement nuire à la réputation de la société.

III] LES APPORTS DES SERVICES ANNEXES ET INNOVANTS

Les offres des FinTech sur les services d'agrégation de comptes peuvent prendre plusieurs formes.

D'abord, il y a celles qui proposent surtout une application à destination des clients particuliers et petites entreprises pour mettre à leur disposition directement une vision globale de leurs comptes (c'est le cas par exemple des FinTech françaises Linxo ou Bankin).

Ensuite, d'autres adoptent une stratégie différente (comme FIGO ou Eurobits), exclusivement BtoB, qui consiste à développer une API permettant à d'autres FinTech de collecter les informations bancaires des utilisateurs. Elles nouent par conséquent des partenariats avec ces FinTech dont le panel



d'offres de services est proposé à travers différentes applications

Il existe également un acteur comme OPENBANKPROJECT (OBP) qui fournit aux banques une API ouverte (pour les partenaires et développeurs tiers) avec un magasin d'applications. Son offre permet aux institutions financières d'améliorer rapidement et en toute sécurité leurs offres numériques.

Enfin, il y a des offres hybrides proposant les deux types de fonctionnement (Yodlee au États-Unis propose son application à différentes FinTech, mais intervient également avec sa propre application Money Center). En France, Clément Cœurdeuil, fondateur de Budget Insight, explique son métier : « Aujourd'hui, notre modèle s'adresse essentiellement aux professionnels : les partenaires potentiels téléchargent l'application, puis ils voient ce qu'elle peut

faire, enfin ils décident de travailler avec notre technologie API. [...] L'application est une vitrine de notre technologie, c'est notre premier commercial. [...] Notre métier est devenu la location de "tuyaux de connexion". [...] On n'a finalement pas le même métier que nos concurrents : leur métier est de faire une application pour les particuliers, nous, c'est de faire une technologie pour d'autres applications, dont la nôtre. Notre application est aujourd'hui une des 50 applications connectées à notre système pour se connecter aux banques. Ainsi, nos concurrents, qu'on appelle aussi "agrégateurs", pourraient tout à fait être nos clients, ce pourrait être des applications qui utilisent notre système pour se connecter aux banques ».

Si on s'intéresse plus particulièrement aux offres applicatives des principaux agrégateurs, on constate des fonctionnalités communes qui sont proposées par presque toutes les applications mais aussi des fonctionnalités particulières et innovantes (souvent issues des PFM).

Les fonctionnalités de base (gratuites ou payantes) sont : la mise à disposition multicanal (mobile, smartphone, tablette),



Sur le site de Linxo, l'accès multisupport est présenté de la manière suivante.

l'ajout de nouveaux comptes bancaires, la catégorisation des dépenses et recettes, les alertes et notifications pour les éléments importants sur le compte (exemple : le découvert), l'automatisation et la personnalisation des catégories (création de budget), la mise à disposition d'historiques illimités et d'analyses graphiques, les exports d'opérations (notamment sous Excel), le solde prévisionnel (enregistrement et suivi des opérations à venir) ou encore la recherche

d'opérations (notamment par période ou par date).

Les services et fonctionnalités innovants ci-dessous apportent également de l'attractivité et de la complémentarité aux applications d'agrégation de comptes.

Des agrégateurs comme Linxo mettent également à disposition de leurs utilisateurs un espace dédié pour qu'ils puissent proposer des idées et des fonctionnalités innovantes et ainsi améliorer l'application. Il est possible de

PLANNIFICATEUR D'OBJECTIFS

- > Il s'agit de la possibilité de se fixer des objectifs d'épargne par exemple, ainsi que des outils pour mesurer l'évolution des budgets par rapport aux objectifs fixés

SERVICE DE GESTION DE FACTURE

- > Toutes les fonctions nécessaires pour gérer le processus de facturation d'une entreprise.
- > À partir des identifiants de connexion des espaces clients, récupération automatique des factures comme les Télécom ou EDF (Service proposé par Moneydoc, rattaché à l'agrégateur Fiduceo), « on peut récupérer les factures sur les espaces clients des grands facturiers comme les opérateurs Telco, EDF, etc. On a 250 prestataires pour se connecter aux sites et récupérer les factures. », confirme Clément Cœurdeuil fondateur de Budgea.

COFFRE-FORT NUMÉRIQUE

- > Stockage de documents, notes de frais ou factures de manière sécurisée

LE GESTION DU BUDGET FAMILIAL

- > Possibilité de comparer les budgets au sein d'une même famille.
- > Évolution possible de la fonctionnalité : Mooverang propose par exemple de comparer un budget commun d'une communauté.

RÉDUCTION DE COÛT

- > Mise à disposition de comparateur de prix avec/sans simulateur (cartes bancaires, assurances auto, etc.).
- > Courtier en assurance
- > Cashback : l'AIS Mooverang propose des cashback (remises) dans plus de 200 magasins en ligne partenaires

ÉVALUER LA CAPACITÉ À SOUSCRIRE UN CRÉDIT (POINTAGE DE CRÉDIT)

- > Fonctionnalité qui permet d'évaluer la santé financière d'un utilisateur à un moment précis et le risque qu'il représente pour un potentiel prêteur.

CONSEILS PERSONNELS OU ÉDUCATION FINANCIÈRE

- > Recommandations personnelles
- > Formation en ligne (par exemple, l'application « gérer mes comptes » propose l'outil « Ma première tirelire » pour apprendre à un enfant à gérer son argent de poche)

voter sur les idées proposées et Linxo peut statuer sur l'idée en question (« commencé », « en cours d'évaluation »).

Bruno Van Haetsdaele (BVH), fondateur de Linxo, relativise toutefois l'importance de ces fonctionnalités sur le choix de l'utilisateur « *Je pense que ce n'est pas forcément le produit qui a le plus de fonctionnalités qui gagne. Ce qui est important, c'est la capacité à répondre à des problèmes très simples pour l'utilisateur. C'est cette approche qui marche* ».

De plus, l'initiation de paiement nouvellement encadrée par la DSP2 apparaît dans la palette de services à proposer par les agrégateurs comme un complément indispensable. Les différents acteurs qui se sont lancés dans l'agrégation de comptes considèrent le mariage initiation/agrégation comme la suite logique de leur activité. Tous les acteurs semblent d'ailleurs unanimes.

En effet, Clément Cœurdeuil de Budget Insight : « *À terme tous les AIS seront PIS²¹ aussi. La seule raison pour laquelle on ne l'a pas fait jusqu'à présent, c'est parce qu'on avait peur de franchir le pas et qu'on souhaitait développer notre activité d'agrégateur d'abord. Maintenant, on y va. Actuellement les modèles en AIS ne sont pas rentables (sauf dans le cadre de la fourniture de la technologie aux autres). Les PIS sont, eux, très rentables, SOFORT, un acteur Allemand, réalise 33 millions de chiffre d'affaires et 30 % de croissance annuelle* ».

Florent Villain confirme cette volonté pour l'avenir de Nestor : « *Oui, notre projet va dans ce sens dans le cadre d'une génération future. Avec l'ouverture des tuyaux via les API connectées aux systèmes des banques, on pourra envisager un mode de connexion différent* ».



Bruno Van Haetsdaele de Linxo va même plus loin sur ce couplage initiation/agrégation « *Si en plus de l'agrégation de comptes, on intègre l'initiation de paiement (avec la possibilité de faire des virements de compte à compte), non seulement ce n'est plus forcément un complément de l'application bancaire mais cela peut être vraiment un remplacement de celle-ci.* »

Gabriel de Montessus, CEO de HiPay, établissement de paiement spécialisé dans les paiements en ligne, indique pour sa part que : « *L'agrégation de comptes seule ne semble pas être une menace importante pour le revenu des banques. En revanche, l'initiation de paiement ou le couplage entre les services agrégation de comptes et les services d'initiation de paiement semble être une menace plus sérieuse. [...] Dans le cas du couplage agrégation/initiation, bien qu'il puisse y avoir un risque business pour les banques, il peut y avoir aussi une opportunité pour HiPay.*

En effet, en tant que prestataire de paiement, on pourrait proposer aux agrégateurs de travailler avec eux afin qu'ils puissent offrir également des services d'initiation de paiement au sein de leur application. Ces fonctionnalités semblent aujourd'hui manquantes pour l'expérience utilisateur de ces plateformes et on peut imaginer qu'elles devront être rajoutées ultérieurement ».

²¹ Les PIS (Payment Initiation Services) ou PISP (Payment Initiation Services Providers) sont des prestataires de services d'initiation de paiement. Les AIS ou AISP (Account information service providers) sont les agrégateurs.



PRÉSENTATION DES PRINCIPAUX AGRÉGATEURS EUROPÉENS



Bankin'



I] LES FINTECH FRANÇAISES

Linxo

Établie à Aix-en-Provence, la société Linxo est connectée à près de 156 banques. Elle permet de gérer son budget personnel, familial ou professionnel et tous ses comptes bancaires.

Linxo développe sa stratégie de déploiement en marque blanche au sein de banques et assurances.

Bankin'

L'application Bankin' est exploitée par la société « PERSPECTEEV »

Son accessibilité est plus large que Linxo avec plus de 350 banques disponibles en Europe.

Elle permet l'envoi d'alertes sur des opérations importantes ou sortant de l'ordinaire (découvert proche, opération suspecte...).

Budgea

Budget Insight qui a participé à la création de « LaFinBox » de Swiss Life présente l'application Budgea (230 établissements financiers). Au-delà de l'agrégation de comptes, cette application fournit un service de gestion de factures (Budgea Bill) et d'agrégation de contrats (Budgea Wealt). Budget Insight propose aussi une solution en marque blanche : Budgea PFM.

II] LES CRÉATIONS EUROPÉENNES

Spiir (Danemark)

Cette plateforme d'agrégation de comptes offre des services innovants tels qu'un service de réduction des coûts d'assurance, en partenariat avec l'entreprise MINFORSIKRING ou encore un service de coffre-fort numérique permettant le stockage de documents scannés dans un cloud.

En 2014, la Jyske Bank a saisi la justice pour dénoncer l'activité de Spiir. Aujourd'hui, la DSP2 reconnaît et encourage l'activité d'agrégation d'informations sur les comptes. Elle dispose²² aussi que durant le délai de transposition en droit national, les établissements gestionnaires de comptes ne doivent pas entraver l'activité des PSP tiers.

²² Cf. article 115 6) de la DSP2

Eurobits (Espagne)

Eurobits commercialise sa plateforme auprès d'agrégateurs sans proposer directement des services d'agrégation aux utilisateurs.

La société propose aussi aux entreprises l'outil de gestion de facture eFactura et un outil d'analyse et de surveillance de la performance des sites et applications des entreprises exerçant dans le secteur bancaire et financier.



Mooverang (Espagne)

La plateforme Mooverang est connectée à 42 banques établies en Espagne.

Son originalité réside dans la possibilité de cashback pour les utilisateurs, valable dans plus de 200 magasins en ligne partenaires. La version payante de l'application permet aux clients un cashback encore plus avantageux. L'application permet également l'ajout d'une facture ou d'un reçu à une transaction.



Fintonic (Espagne)

Fintonic peut collecter les informations des comptes ouverts auprès des principales institutions bancaires en Espagne et au Chili. Fintonic prévoit d'ajouter d'autres établissements au fil de l'eau.



FIGO (Allemagne)

FIGO se présente comme plateforme de services bancaires : la société fournit une API bancaire rapide et facile à mettre en œuvre. Celle-ci permet aux partenaires de FIGO d'intégrer les données financières et de les exploiter de façon différente. La société a donc pour projet de rendre disponible son API dans toute la zone SEPA.



Tink (Suède)

Tink prend en charge toutes les grandes banques installées en Suède ainsi qu'une quarantaine d'émetteurs de cartes.

Tink prévoit également des services de réception et de paiement des factures électroniques ainsi qu'un service d'initiation de paiement depuis n'importe quel compte.

Évidemment, il s'agit d'une liste incomplète, de nombreux autres acteurs existent notamment en France comme par exemple l'entreprise nantaise ISWIGO avec son application « *gérer mon compte* » (celle-ci est d'ailleurs riche en fonctionnalités innovantes puisqu'elle propose également un coffre-fort électronique, une gestion du budget familial, la possibilité de se mettre des objectifs, des conseils).



AGREGATEUR FONCTIONNALITES		EUROBITS	FIGO	FINTONIC	MOOVERANG	SPIR	TINK	LINXO	BANKIN	BUDGET INSIGHT (BUDGEA)	YODLE (MONEY DASHBOARD)	YODLEE (MONEY CENTER)	MINT/ MINT BILL
L'ajout de nouveaux comptes bancaires		Oui**	Oui**	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
La catégorisation des dépenses et recettes		Oui**	Oui**	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Personnalisation des catégories		Oui**	Oui**	Oui	Non	Oui	Oui	Oui*	Oui*	Oui	Oui	Oui	Oui
Les alertes et notifications		Oui**	Oui**	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Mise à disposition d'historique illimité		Oui**	N/A	N/A	Oui	N/A	N/A	Oui	Oui	Oui*	N/A	N/A	N/A
Analyses graphiques		Oui**	N/A	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui*	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Exports d'opérations (notamment sous Excel)		Oui**	N/A	Non	Oui	N/A	N/A	Oui	Oui*	N/A	N/A	Oui	Oui
Solde prévisionnel		N/A	N/A	N/A	N/A	Non	Non	Oui*	N/A	Oui*	N/A	N/A	N/A
La recherche d'opération		N/A	N/A	Oui	N/A	N/A	N/A	Oui	Oui	N/A	N/A	N/A	Oui
L'assistance		Oui**	N/A	N/A	Oui	N/A	N/A	Oui	Oui	Oui	N/A	Oui	Oui
Accès multisupport		Oui**	Oui**	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
Nombre d'établissements financiers supportés		N/A	N/A	Env.60	42	N/A	Env. 40	156	350	230	Env.60	7 5 0 (groupe)	N/A
Degré d'ouverture au marché européen		N/A	N/A	Faible	Faible	Faible	Faible	Faible	Fort	Moyen	Faible	N/A	N/A
Tarif		N/A	N/A	Gratuit	0 €-2,99 €/m	Gratuit	Gratuit	0 € -2,50 € -2,50 € -3,49 €/m	0 €- 2,50 € 19,99 €/m	0 €- 2,50 €/m	Gratuit	Gratuit	Gratuit
Conseils personnels		Oui**	N/A	Non	Oui*	Non	N/A	Non	Non	N/A	N/A	N/A	Oui
Se fixer des objectifs personnels		Oui**	N/A	Oui	Oui	Oui	Oui	Non	N/A	N/A	Oui	Oui	Oui
Comparatif budget familial ou communauté		N/A	N/A	N/A	Non	Oui	N/A	Oui	Non	Oui	Non	N/A	N/A
Service de gestion de factures		Oui	Oui**	Non	Non	Non	Oui	Non	Non	Oui	N/A	Oui	Oui
Coffre-fort numérique		N/A	N/A	Non	Non	Oui	Non	Non	Non	Non	Non	N/A	Non
Réduction de coût :													
- Comparateur de prix avec/sans simulateur		Oui**	Oui**	Non	Oui	Non	N/A	Non	Non	Non	N/A	N/A	Oui
- Courtier Assurance		Non	N/A	Non	Non	Oui	Non	Non	Non	N/A	N/A	N/A	Oui
- Cashback		Oui**	N/A	Non	Oui	Non	Non	Non	Non	Non	N/A	N/A	N/A
Analyse du score pour souscrire un crédit		Non	Oui**	Non	Non	Non	Non	Non	Non	Non	Non	N/A	Oui

* Disponible uniquement dans l'offre payante **Possible via des applications de partenaires ou clients Services annexes
Les informations recueillies ci-dessus sont extraites des sites, applications et blogs associés de chacun des agrégateurs en juillet 2016.



LES PRÉCURSEURS : LES AGRÉGATEURS AMÉRICAINS MINT ET YODLEE



Aux États-Unis aucune réglementation n'impose aux banques de donner accès aux comptes de paiement de leurs clients. En revanche, le service d'agrégation existe depuis plus longtemps (création de Mint.com en 2006) et il semble assez populaire auprès du grand public puisque le nombre d'utilisateurs de cette technologie a fortement augmenté.

Ces services sont également régulés aux États-Unis, ainsi la FFIEC (Fédéral Financial Institutions Examination Council) fournit des directives à travers ses Handbook IT. Celui sur l'e-Banking traite des services d'agrégation et rappelle qu'au niveau des exigences légales, les services d'agrégation soulèvent trois problématiques principales : la responsabilité dans les erreurs de transaction, la gestion d'actifs et le respect de la vie privée.

Yodlee et Mint sont des acteurs importants dans le service d'agrégation de comptes bancaires.

Ces agrégateurs/PFM sont adeptes des nombreuses fonctionnalités et services innovants : Mint avec ses très nombreux comparateurs et simulateurs sur toutes les catégories de dépenses et épargnes personnelles (par exemple déductions fiscales et comptes épargne-retraite).

Clément Cœurdeuil évoque la transposition difficile de ce succès en France pour les modèles destinés aux particuliers en raison de la différence de culture : *« Ils [les particuliers] ne sont absolument pas prêts à payer contrairement aux Américains. Mint.com a fait briller les yeux à tous les agrégateurs*

français. On s'est un peu cassé les dents. Le coût d'acquisition versus les revenus par utilisateur n'est pas un modèle intéressant pour le moment. C'est surtout la fourniture de la technologie qui est rentable pour nous ».

LES SERVICES D'INFORMATION DE COMPTES POUR LES ENTREPRISES

L'observatoire de l'image des banques 2014 publié par la Fédération Bancaire Française présente une étude réalisée auprès d'un échantillon de 1 005 personnes sur la multibancarisation. Celle-ci révèle que 19% de l'ensemble des bancarisés de 25 ans et plus sont multibancarisés (ces 19 % se décomposent en 16 % qui possèdent un compte dans deux banques et 3 % qui possèdent un compte dans plus de deux banques). Par ailleurs, le taux de multibancarisation est de 35 % parmi les CSP+.

**« MINT.COM
A FAIT BRILLER
LES YEUX À TOUS
LES AGRÉGATEURS
FRANÇAIS. ON S'EST UN PEU
CASSÉ LES DENTS. »
CLÉMENT CŒURDEUIL
BUDGET INSIGHT**

Les agrégateurs sont donc d'un grand intérêt pour les particuliers multibancarisés mais cela semble aussi le cas pour les entreprises. Les services d'agrégation de comptes sont des outils qui peuvent permettre de disposer d'une vision économique globale d'une entreprise, à travers les soldes et historiques d'opérations des différents comptes détenus par celle-ci. Et cela, même si ces comptes se trouvent dans des banques différentes.

Il faut toutefois remarquer que même si la multibancarisation des entreprises (Pro, TPE, PME) semble peu importante pour le moment, elle constitue pourtant un segment non négligeable de clients pouvant être intéressés par les services d'information sur les comptes.

Pourtant l'agrégation pour les entreprises pourrait se heurter à des problématiques qui ne sont pas forcément celles des clients particuliers.

« Le service d'agrégation de comptes n'est pas adapté à tous les profils », fait d'ailleurs remarquer Gabriel de Montessus, CEO de HiPay *« En effet, une personne physique ou morale n'est pas forcément à l'aise pour qu'un agrégateur dispose d'un accès à l'ensemble de ses comptes. Pour les particuliers, les agrégateurs ciblent les personnes multibancarisées qui sont attentives à leurs dépenses.*

Le service d'agrégation de comptes ne correspond pas aux entreprises de toutes tailles. Ainsi, si les offres existantes pour les professionnels ont l'air de fonctionner auprès des TPE, elles semblent moins adaptées pour les gros comptes. En effet, souvent les directeurs financiers de ces entreprises désirent négocier directement avec les banques pour obtenir des offres plus élaborées (gestion de flux, crédit syndiqué, financement de trésorerie, etc.) que celles des agrégateurs.

Pour les entreprises qui ont fait le choix d'une multibancarisation dans le but de limiter

leur risque, elles ne souhaitent pas forcément qu'un agrégateur ou qu'une banque proposant des services d'information sur les comptes disposent d'un panorama global de leurs comptes. »

Clément Cœurdeuil semble pourtant plus nuancé et revient sur son expertise concernant le segment des entreprises ayant opté pour l'application Budgea : *« Le besoin est multisegment. Aujourd'hui, on a plus d'entreprises que de particuliers connectés à notre système. Les besoins ne sont pas les mêmes. On est plutôt positionné sur les libéraux, TPE, voire PME. Au-delà, il y a des protocoles EBICS et SWIFT qu'ils ont déjà mis en place et qui fonctionnent très bien. Les grosses structures préfèrent utiliser EBICS. Ces protocoles sont lourds à mettre en place mais très stables. Cela étant, on a vocation à monter en gamme, parce que c'est tellement simple de se connecter avec nous ».*



LES SERVICES D'INFORMATION DE COMPTES POUR LES ENTREPRISES

L'observatoire de l'image des banques 2014 publié par la Fédération Bancaire Française présente une étude réalisée auprès d'un échantillon de 1 005 personnes sur la multibancarisation. Celle-ci révèle que 19 % de l'ensemble des bancarisés de 25 ans et plus sont multibancarisés (ces 19 % se décomposent en 16 % qui possèdent un compte dans deux banques et 3 % qui possèdent un compte dans plus de deux banques). Par ailleurs, le taux de multibancarisation est de 35 % parmi les CSP+.



**« LES ENTREPRISES
NE SOUHAITENT PAS
FORCÉMENT QU'UN
AGRÉGATEUR OU QU'UNE
BANQUE DISPOSENT D'UN
PANORAMA GLOBAL DE LEURS
COMPTES. »**
GABRIEL DE MONTESSUS,
CEO DE HIPAY

Les agrégateurs sont donc d'un grand intérêt pour les particuliers multibancarisés mais cela semble aussi le cas pour les entreprises.

Les services d'agrégation de comptes sont des outils qui peuvent permettre de disposer d'une vision économique globale d'une entreprise, à travers les soldes et historiques d'opérations des différents comptes détenus par celle-ci. Et cela, même si ces comptes se trouvent dans des banques différentes.

Il faut toutefois remarquer que même si la multibancarisation des entreprises (Pro, TPE, PME) semble peu importante pour le moment, elle constitue pourtant un segment non négligeable de clients pouvant être intéressés par les services d'information sur les comptes. Pourtant l'agrégation pour les entreprises pourrait se heurter à des problématiques qui ne sont pas forcément celles des clients particuliers.

« Le service d'agrégation de comptes n'est pas adapté à tous les profils », fait d'ailleurs remarquer Gabriel de Montessus, CEO de HiPay *« En effet, une personne physique ou morale n'est pas forcément à l'aise pour qu'un agrégateur dispose d'un accès à l'ensemble de ses comptes. Pour les particuliers, les agrégateurs ciblent les personnes multibancarisées qui sont attentives à leurs dépenses.*

Le service d'agrégation de comptes ne correspond pas aux entreprises de toutes

tailles. Ainsi, si les offres existantes pour les professionnels ont l'air de fonctionner auprès des TPE, elles semblent moins adaptées pour les gros comptes. En effet, souvent les directeurs financiers de ces entreprises désirent négocier directement avec les banques pour obtenir des offres plus élaborées (gestion de flux, crédit syndiqué, financement de trésorerie, etc.) que celles des agrégateurs.

Pour les entreprises qui ont fait le choix d'une multibancarisation dans le but de limiter leur risque, elles ne souhaitent pas forcément qu'un agrégateur ou qu'une banque proposant des services d'information sur les comptes disposent d'un panorama global de leurs comptes. »

Clément Cœurdeuil semble pourtant plus nuancé et revient sur son expertise concernant le segment des entreprises ayant opté pour l'application Budgea : *« Le besoin est multisegment. Aujourd'hui, on a plus d'entreprises que de particuliers connectés à notre système. Les besoins ne sont pas les mêmes. On est plutôt positionné sur les libéraux, TPE, voire PME. Au-delà, il y a des protocoles EBICS et SWIFT qu'ils ont déjà mis en place et qui fonctionnent très bien. Les grosses structures préfèrent utiliser EBICS. Ces protocoles sont lourds à mettre en place mais très stables. Cela étant, on a vocation à monter en gamme, parce que c'est tellement simple de se connecter avec nous ».*

²⁴ Une étude de l'AFTE en 2012 révélait que Sage et Kyriba détenaient l'essentiel du marché des logiciels de cash management des entreprises mais que Excel était encore largement utilisé pour de nombreuses opérations.



SERVICE D'AGRÉGATION DE COMPTES ET SERVICES DE GESTION DE TRÉSORERIE

Les entreprises utilisant des services de gestion de trésorerie sont nombreuses. Ceux-ci sont proposés par des éditeurs spécialisés²⁴ ou des banques.

Certains de ces services de gestion de trésorerie proposés par les banques sont monobanque, c'est-à-dire qu'ils proposent un ensemble de services de trésorerie uniquement sur les comptes détenus par l'entreprise auprès de la banque.

D'autres, comme par exemple NetCash, la solution web de BNP Paribas (solution éditée par Exalog en marque blanche) pour la gestion des paiements et le suivi de la trésorerie d'entreprise, ou Telelink@Isabel de ING Direct sont bien des solutions multibancaires qui permettent la visualisation des soldes et des opérations dans différentes banques.

Les éditeurs spécialisés de services de gestion de trésorerie peuvent également fournir aux entreprises des informations consolidées concernant un ou plusieurs comptes de paiement détenus par celles-ci dans différents établissements financiers.

Par exemple, Exabanque qui est le logiciel de gestion multibancaire et de trésorerie sur internet d'Exalog ou la solution de Kyriba Pro qui permet d'aller plus loin qu'une vue consolidée des soldes bancaires, à travers le suivi de la trésorerie, l'optimisation des virements d'équilibrage, l'optimisation des financements et placements, la réduction des coûts de gestion grâce à un meilleur contrôle des frais bancaires, etc.

Outre-Atlantique, l'entreprise OneUp, partenaire avec l'agrégateur Budgea, propose à ses clients (entrepreneurs, PME, TPE), une solution web et mobile de gestion d'entreprise qui réunit facturation, comptabilité, stocks, CRM et dépenses dans une unique application. Son module Comptabilité permet l'automatisation de la comptabilité en synchronisant la banque de l'utilisateur avec OneUp (récupération automatique des transactions). L'application permet de valider les écritures, calculer la TVA, faire des rapprochements bancaires, faciliter la clôture des exercices comptables.



SERVICE D'AGRÉGATION DE COMPTES ET SERVICES DE GESTION DE TRÉSORERIE D'UN GROUPE (CASH POOLING, NIVELLEMENT BANCAIRE OU NOTIONAL POOLING)

La centralisation de trésorerie (en anglais cash pooling) est l'équilibrage automatisé des soldes des comptes d'une entreprise permettant de concentrer les flux des comptes bancaires des filiales sur un compte centralisateur appartenant à la société mère.

Il existe aussi des techniques dérivées comme le nivellement (ou target balancing) ou le notional pooling.

Le nivellement permet de ramener les soldes des comptes à travers le monde à un seuil prédéfini par compensation des montants supérieurs et inférieurs à ce seuil. Le seuil peut être de zéro ou d'un tout autre montant. Autrement dit, tout excédent de solde sur un compte subordonné par rapport au seuil est transféré au compte principal, tandis que tout déficit du solde est apuré depuis le compte principal.

Le notional pooling est également une technique de gestion des paiements et encaissements. Elle consiste à compenser virtuellement les soldes débiteurs par les soldes créditeurs. À la différence du target balancing, il n'y a donc pas de transferts effectifs de fonds d'un compte à l'autre.

Quelles compatibilités existe-t-il donc entre les services de gestion de trésorerie d'un groupe d'entreprises et les services d'information sur les comptes ?

La DSP2 définit le service d'information sur les comptes *« comme un service en ligne consistant à fournir des informations consolidées concernant un ou plusieurs comptes de paiement détenus par l'utilisateur de services de paiement soit auprès d'un autre prestataire de services de paiement, soit auprès de plus d'un prestataire de services de paiement »*. Par ailleurs, la DSP2 définit l'utilisateur de services de paiement comme *« une personne physique ou morale qui utilise un service de paiement en qualité de payeur, de bénéficiaire ou des deux »*.

Les groupes peuvent-ils se considérer comme des *« utilisateurs de services »* et bénéficier également d'une visualisation de l'ensemble des comptes qui peuvent finalement appartenir à des entités juridiques différentes ? Si le flou juridique persiste, cette possibilité est déjà techniquement possible. Bankin' confirme qu'il est possible de synchroniser sur le même compte (espace) les comptes de deux entreprises différentes pouvant appartenir à un même groupe.

On sait désormais que les fonctionnalités proposées par les FinTech regorgent parfois de fonctionnalités innovantes qui peuvent être des indicateurs intéressants pour les trésoriers ou décideurs de groupes (planificateur d'objectif, envoi d'alertes à certains seuils personnalisables, etc.).

Dans ce cadre, de nouveaux prestataires de services d'information sur les comptes pourraient venir compléter ou enrichir de manière efficace les techniques de centralisation de trésorerie intra-groupe et les offres associées.

D'ailleurs, la société Kyriba spécialisée dans des solutions de cash management a décidé d'obtenir un agrément d'établissement de paiement afin d'être conforme aux exigences de la DSP2. Avec Kyriba Payment, la centralisation des paiements vient se rajouter à la centralisation de la trésorerie à travers le concept de *« Payment Factory »*. Ce terme désigne une entité d'un groupe qui prend en charge les paiements pour le compte de toutes les filiales.

D'après le livre blanc de Kyriba Payment, la Payment Factory sera *« généralement située dans des zones fiscalement intéressantes, utilisera alors des fonctions comme le « paiement pour le compte de », et sera en mesure d'orienter les flux de paiement sur un pool de banques soigneusement sélectionnées en fonction de leurs capacités à accompagner les entreprises sur ce sujet, mais bien entendu aussi en fonction de leurs conditions tarifaires. »*



**LES PRESTATAIRES
DE SERVICES
D'INFORMATION
SUR LES COMPTES
POURRAIENT VENIR
COMPLÉTER LES TECHNIQUES
DE CENTRALISATION DE
TRÉSORERIE INTRA-GROUPE.**



L'AGRÉGATION EST UNE SOURCE D'INNOVATION

Les services d'agrégation de comptes seront proposés par différents types d'acteurs. Ils s'appuient sur des modalités de communication et de sécurisation des données dont le fonctionnement est désormais encadré par la DSP2 et par les RTS en cours d'élaboration par l'ABE.

Les fonctionnalités proposées actuellement vont généralement bien au-delà de la simple mise à disposition d'informations bancaires des différents comptes sur une seule et même plateforme.

Indiscutablement les agrégateurs de comptes peuvent s'intercaler entre la banque et son client. D'ailleurs, certains agrégateurs proposent ou souhaitent proposer des conseils personnalisés à leurs clients en se substituant aux banques amplifiant ainsi la désintermédiation bancaire.

Le secteur de la gestion de trésorerie à destination des entreprises et groupes d'entreprises est également concerné par ces services et par l'évolution de la réglementation sur les normes de communication sécurisées entre les prestataires de services de paiement.

Si aujourd'hui les premiers acteurs de ce type de services semblent être des FinTech avec des applications déjà opérationnelles et des fonctionnalités innovantes (coffre-fort électronique, gestionnaire de factures), les éditeurs de logiciels, les assureurs et les banques françaises ont perçu l'opportunité de se positionner sur ces services et ces dernières opèrent des mouvements de rapprochement avec les FinTech.

Désormais encouragés par la réglementation (DSP2), nombre de mouvements sont à prévoir autour de ces services innovants, tant sur le positionnement des acteurs que sur l'évolution même de ces services.

**INDISCUTABLEMENT
LES AGRÉGATEURS
DE COMPTES PEUVENT
S'INTERCALER ENTRE
LA BANQUE ET SON CLIENT**



INTERVIEW

D'ALEXANDRE STERVINO

*Chef du Service de la Surveillance
des moyens de paiement scripturaux
de la Banque de France*



SYRTALS : LA DSP2 VA ENTRER EN VIGUEUR EN DROIT NATIONAL DANS UN PEU PLUS D'UN AN (JANVIER 2018) : QUELS SONT LES POINTS QUI PRÉOCCUPENT LE PLUS LA BANQUE DE FRANCE DANS LE CADRE DE SA MISSION DE SURVEILLANCE DE LA SÉCURITÉ DES MOYENS DE PAIEMENT ?

Alexandre Stervinou (AS) : La Banque de France participe aux travaux en cours de transposition de cette directive, en coopération avec l'ACPR et sous la conduite de la Direction générale du Trésor. L'objectif est d'assurer une transposition en droit français particulièrement fidèle au texte européen, le Code monétaire et financier sera ainsi amendé en ce sens. Dans ce processus et à l'horizon fin 2016/début 2017, une consultation des acteurs de marché sera engagée une fois l'ébauche d'un texte établi, ce qui devrait permettre une totale transparence de ces travaux mais aussi une qualité accrue du résultat final. Dans ce cadre, la Banque de France sera attentive aux dispositions portant sur l'authentification des utilisateurs de moyens de paiement, la sécurité des données d'authentification, la responsabilité des acteurs intervenant dans un paiement, y compris celle des nouveaux entrants (agrégateurs d'information et tiers de paiement), ainsi que sur les conditions de sécurité visant les interactions entre ces derniers et les prestataires de services de paiement teneurs de comptes. Bien entendu, tout ceci devra être en cohérence avec le futur RTS de l'EBA qui précisera beaucoup de ces aspects.

LA BANQUE DE FRANCE SERA CONSULTÉE POUR AVIS PAR L'ACPR DANS LA PROCÉDURE D'AGRÉMENT (OU DEMANDE D'AUTORISATION LE CAS ÉCHÉANT) DES INITIATEURS DE PAIEMENT ET DES PRESTATAIRES DE SERVICES D'INFORMATION SUR LES COMPTES. SUR QUELS POINTS LA BANQUE DE FRANCE SERA-T-ELLE LA PLUS VIGILANTE ?

AS : Il est en effet très souhaitable que le dispositif existant aujourd'hui pour les candidats aux statuts d'établissement de paiement ou de monnaie électronique soit reconduit. Il est encore trop tôt pour évoquer précisément cet aspect, mais la Banque de France veillera à ce que les dispositions phares de la DSP2, mentionnées ci-dessus, soient respectées par l'ensemble des acteurs.

LE DRAFT DES RTS DE L'ABE A ÉTÉ MIS À LA DISPOSITION DU PUBLIC POUR CONSULTATION LE 12 AOÛT DERNIER. AINSI, CE QUI APPARAÎSSAIT DANS LE TEXTE DE LA DSP2 EST CONFIRMÉ DANS LES RTS, IL N'EST PAS FAIT DE DIFFÉRENCE D'APPLICATION ENTRE LES CANAUX INTERNET ET LES CANAUX SÉCURISÉS EN PLACE ENTRE LES ÉTABLISSEMENTS BANCAIRES ET LES ENTREPRISES (PAR EXEMPLE EBICS). LA BANQUE DE FRANCE A-T-ELLE CETTE LECTURE ÉGALEMENT ET PAR CONSÉQUENT LES TÉLÉTRANSMISSIONS DEVRONT-ELLES AUSSI ÊTRE CONFORMES AUX RTS ?

AS : Tout comme les dispositions de la DSP2 qu'il vient préciser, le projet de RTS de l'EBA soumis actuellement à consultation publique s'adresse en effet aussi bien aux canaux dits de particuliers, qu'à ceux concernant plus traditionnellement les entreprises.

CETTE VERSION DU DRAFT DES RTS PRÉCISE QU'IL Y A DES EXIGENCES EN TERMES DE « DYNAMIC LINKING » DANS LES PROCÉDURES D'AUTHENTIFICATION DANS LE CADRE D'OPÉRATIONS DE PAIEMENT À DISTANCE. L'ABE OFFRE ALORS DE LA FLEXIBILITÉ AUX PSP : ILS PEUVENT ADAPTER LEURS SOLUTIONS D'AUTHENTIFICATION FORTE, ET LE CODE D'AUTHENTIFICATION PEUT AINSI PRENDRE PLUSIEURS FORMES. QUELLE EST L'INTERPRÉTATION DE LA BANQUE DE FRANCE DES EXIGENCES LIÉES AU « DYNAMIC LINKING » ?

AS : Ce sujet a fait l'objet de nombreux débats, déjà dans le cadre du discussion paper, qui préfigurait le draft RTS actuel. Cette notion de dynamic linking ne préjuge pas d'une solution unique en effet, et ne recouvre pas non plus la seule signature électronique, qui certes répond aux attentes du texte actuel. Une clarification est ainsi apportée au sein de la consultation, en autorisant par exemple la génération de codes à usage unique liant la transaction à un montant et un bénéficiaire donnés par le prestataire de services de paiement du payeur, sans interaction nécessaire de sa part. Il devra par contre toujours connaître ces deux éléments, et la procédure d'authentification doit être suffisamment sécurisée afin que tout changement de l'un des deux éléments entraîne un changement du code à usage unique utilisé.

LA DPS2 FAIT ÉTAT DE DONNÉES SENSIBLES COMME DES DONNÉES POUVANT ÊTRE UTILISÉES POUR RÉALISER DES FRAUDES. L'EBA DANS LES RTS REFUSE DE DONNER DES CRITÈRES PLUS PRÉCIS. QUEL EST LE POINT DE VUE DE LA BANQUE DE FRANCE SUR CETTE NOTION (ON SAIT PAR EXEMPLE QUE LA BANQUE DE FRANCE EST TRÈS VIGILANTE SUR LA PROTECTION DES IBAN) ?

AS : La Banque de France est vigilante sur cet aspect, en lien avec de nouveaux types de fraude se développant et utilisant les données bancaires des clients, dont les numéros de carte et de compte par exemple. C'est en ce sens qu'une attention particulière a été portée depuis quelques années concernant la protection

des IBAN, qui doit se comprendre comme étant comparable au numéro d'une carte de paiement d'un point de vue des fraudes possibles. Des solutions de sécurisation existent, comme par exemple la tokenisation consistant à utiliser des jetons au sein des systèmes de paiement en lieu et place des identifiants sensibles. Il faut encourager le développement de ces solutions, qui sont efficaces pour mieux combattre les fraudes aux moyens de paiement, et donc favoriser, à chaque fois que cela est possible et pertinent, leurs usages.

LA BANQUE DE FRANCE A-T-ELLE DES PRÉFÉRENCES SUR LE TYPE D'INTERFACES DE COMMUNICATION QUI SERONT PROPOSÉES PAR LES PRESTATAIRES GESTIONNAIRES DE COMPTES AUX AGRÉGATEURS ? ENVISAGE-T-ELLE COMME RELAIS DE L'EBA DE RÉALISER DES GUIDELINES POUR LE MARCHÉ FRANÇAIS ?

AS : Cette question est d'importance et se traite pour nous également au niveau européen. La Banque de France a œuvré à ce que le sujet soit examiné au sein de l'ERPB (Euro Retail Payment Board), instance placée sous l'égide de la BCE et des banques centrales nationales, réunissant de manière équilibrée des représentants de l'offre et de la demande au niveau européen. Le RTS de l'EBA sera in fine un cahier des charges auquel une multitude d'implémentations pourront en théorie répondre, ce qui peut entraîner une inutile fragmentation de ce marché. Dans un contexte post-SEPA, il convient donc de rechercher à promouvoir une approche harmonisée de ce nouveau marché des agrégateurs d'information et tiers de paiement, dans le respect des textes en vigueur. Les travaux visant à orienter au mieux toutes les parties vers cette approche qui se veut la plus commune possible débutent seulement, il est donc encore trop tôt pour imaginer l'atterrissage exact de l'ensemble.

LES SERVICES D'AGRÉGATION DE COMPTES EXISTENT DÉJÀ EN FRANCE (ET EN EUROPE), COMMENT LA BANQUE DE FRANCE VOIT-ELLE LA MISE EN CONFORMITÉ DE CES ACTEURS ?

AS : À l'horizon 2018, lorsque les textes de la DSP2 entreront en vigueur, tous les acteurs concernés devront s'y conformer. Nous n'envisageons pas de réelle difficulté pour ce faire, le sujet étant connu et largement débattu en toute transparence avec les différentes parties prenantes, la Banque de France comme l'ACPR s'attachant à expliquer le nouveau cadre qui s'annonce.

LES SERVICES D'AGRÉGATION DE COMPTES SONT DÉSORMAIS RÉGULÉS ET L'UTILISATION DES DONNÉES EST STRICTEMENT LIMITÉE AUX DONNÉES DE PAIEMENT ET COMPTES DE PAIEMENT. LA DSP2 AJOUTE ENCORE QUE LES DONNÉES NE PEUVENT PAS ÊTRE UTILISÉES À D'AUTRES FINS QUE CELLES DE PROPOSER LE SERVICE D'AGRÉGATION POUR CES CLIENTS. OR À L'HEURE ACTUELLE, LE BUSINESS MODEL DES AGRÉGATEURS EST DE FOURNIR UNE VUE COMPLÈTE SUR TOUT TYPE DE COMPTES OU DE DONNÉES. LA BANQUE DE FRANCE PEUT-ELLE NOUS DONNER SON AVIS SUR CE CONSTAT ET QUELLES SONT LES CONSÉQUENCES POUR LES AGRÉGATEURS D'UNE MISE EN CONFORMITÉ ?

AS : La DSP2 et donc les textes de l'EBA en découlant n'ont pas vocation à réguler l'accès à d'autres comptes que ceux de paiement, les régimes qui seront bientôt mis en place s'inscrivent ainsi dans ce cadre, auquel il sera attendu que les agrégateurs de comptes de paiement se conforment. Nous n'avons pas d'éléments à ce jour concernant les autres types d'agrégation possibles, mais la question se pose très clairement.



INTERVIEW

DE CLÉMENT CŒURDEUIL

Associé chez Budget Insight



SYRTALS : POUVEZ-VOUS NOUS PRÉSENTER LA SOCIÉTÉ ET CE QUE VOUS ENVISAGEZ DE FAIRE DANS LE COURT, MOYEN ET LONG TERME ?

Clément Cœurdeuil (CC) : Budget Insight est une FinTech cofondée avec Romain Bignon, en 2012, à la base pour développer l'application Budgea, une application de gestion des finances personnelles pour les particuliers.

Le fonctionnement de cette application passe par la connexion à plusieurs banques (aujourd'hui 250 banques), la récupération puis le traitement et l'enrichissement des flux afin d'aider le particulier.

Lorsque nous avons lancé Budgea, nous avons rapidement eu 50 000 téléchargements de l'application.

Nous nous sommes alors rendu compte de deux choses : d'une part, que nous savions faire une belle application qui plaisait beaucoup (bien notée sur AppStore), utilisée par des dizaines de milliers de personnes et, d'autre part, que nous n'avions pas de business model BtoC. De plus, la complexité de lever des fonds dépassait le champ de compétences de mon associé et de moi-même qui étions plus orientés sur la technicité du produit et sur la technologie.

Au même moment, nous avons alors été approchés par des établissements financiers, des assureurs, des éditeurs de logiciels de comptabilité et des FinTech ; ils souhaitaient que nous connectons leur application aux banques de leurs clients. Ils ont donc émis le souhait de se connecter à notre API bancaire développée pour notre application Budgea.

Nous avons eu un partenaire puis deux puis trois, et nous avons alors identifié un business model. Notre métier est ainsi devenu la location de ces « tuyaux de connexion ».

Ainsi, nos concurrents, qu'on appelle aussi « agrégateurs », pourraient tout à fait être nos clients, ce pourrait être des applications qui utilisent notre système pour se connecter aux banques.

On n'a finalement pas le même métier que nos concurrents : leur métier est de faire une application pour les particuliers, nous, c'est de faire une technologie pour d'autres applications, dont la nôtre. Notre application est aujourd'hui une des 50 applications connectées à notre système pour se connecter aux banques.

QUELS SONT VOS TYPES DE CLIENTS AUJOURD'HUI ?

CC : Des établissements financiers, banques, banques privées, des assureurs, des ERP, des éditeurs de logiciels de notes de frais, CRM, des logiciels de comptabilité, des logiciels de trésorerie, des FinTech (par exemple des robo advisers, des applications qui permettent de mettre l'arrondi de côté pour épargner), ils utilisent notre technologie pour l'intégrer dans leurs applications et proposer leurs services innovants.

QUEL EST LE PÉRIMÈTRE DE FONCTIONNALITÉS QUE VOUS PROPOSEZ À VOS CLIENTS ?

CC : Nous avons trois offres : une API de connexion bancaire, une API de connexion des factures et une API de connexion des comptes épargne et patrimoine.

Dans un premier temps, la première brique, c'est l'agrégation ou la connexion bancaire.

Ensuite, on peut rajouter des couches d'intelligence sur les données, puisqu'on est capable de catégoriser automatiquement les transactions, comme calculer le provisionnel de soldes de l'utilisateur (basé sur l'historique), de proposer une gestion automatisée du budget (à partir des historiques de dépenses de l'utilisateur).

Nous sommes aujourd'hui la seule API capable de récupérer les flux de patrimoines d'épargne (détail des comptes-titres, des PEA, assurance-vie, épargne salariale, position d'actions et historique de cours).

De la même façon que pour les banques, on peut aussi récupérer les factures sur les espaces clients des grands facturiers comme les opérateurs Telco, EDF, etc. On a 250 prestataires auxquels on peut se connecter pour récupérer les factures.

À QUELLE FRÉQUENCE ALLEZ-VOUS CHERCHER L'INFORMATION SUR LES COMPTES AUPRÈS DE LA BANQUE ? CETTE OPÉRATION EST-ELLE EFFECTUÉE PAR BATCH ?

CC : Nous allons récupérer les données plusieurs fois par jour, sans que le client n'ait à se connecter, et lorsque l'utilisateur se connecte, nous effectuons une nouvelle récupération en temps réel.

EST-IL PÉNALISANT QUE LES RTS LIMITENT À DEUX FOIS LE NOMBRE DE CONNEXIONS DE L'AGRÉGATEUR À L'INTERFACE DE LA BANQUE POUR RÉCUPÉRER LES DONNÉES SANS QUE L'UTILISATEUR NE LE DEMANDE ?

CC : C'est un peu gênant, mais ce n'est pas le plus gênant car c'est deux fois par jour, mais aussi à chaque fois que l'utilisateur le demande. Nous préférons que ce soit plus. Mais ce n'est pas la plus grosse menace de ce RTS.

LE DÉLAI ENTRE LE MOMENT OÙ L'UTILISATEUR FAIT UNE DEMANDE DE CONNEXION ET LA RÉCUPÉRATION DE SES DONNÉES EST-IL COURT ?

CC : La limite du système est qu'on ne sait pas comment les API des banques vont répondre, c'est un des principaux problèmes de ce RTS, il nous oblige à passer d'une technologie proposant un service de qualité qui fonctionne à une technologie inconnue pour le moment. Si les API sont un peu lentes, il est préférable que ce soit plus de deux fois par jour parce que si on attend que l'utilisateur se connecte, ça peut être un peu long.

LE FAIT D'ÊTRE CONNECTÉ À 250 BANQUES (DONC 250 MÉTHODES DE CONNEXION), CELA VOUS A-T-IL POSÉ DES PROBLÈMES ?

CC : Aucun, nous sommes capables de créer un connecteur [pour faire du web scraping] en trois jours, voire moins, nous industrialisons actuellement la méthode pour descendre à la demi-journée ou la journée, ce n'est donc pas coûteux pour nous de créer un connecteur, au contraire cela crée une barrière à l'entrée pour nos concurrents.

Le souci, c'est le niveau de qualité de données que nous récupérons. Si les sites web sont mal présentés, nous sommes obligés de bricoler. C'est devenu une composante de notre métier.

La réglementation n'est pas vraiment un atout pour nous. C'est certes une opportunité de notoriété, de sécurisation des consciences, c'est aussi beaucoup de problèmes. S'il n'y avait pas de réglementation, nous serions très tranquilles. Notre système actuel marche, nos clients et nos utilisateurs sont heureux.

LA RÉGLEMENTATION REPRÉSENTE-T-ELLE LA MÊME DIFFICULTÉ POUR VOUS EN TANT QUE FOURNISSEUR DE SERVICES D'AGRÉGATION POUR LES COMPTES POUR LES PARTICULIERS ET EN TANT QUE FOURNISSEUR DE LA TECHNOLOGIE API POUR LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES ?

CC : La réglementation a ouvert le business avec les banques (ce qui représente un chiffre d'affaires conséquent). Les banques ou assureurs ne peuvent pas lancer un service non réglementé, car ils ne sont pas prêts à prendre ce risque. La réglementation ouvre le marché aux gros acteurs, maintenant que la réglementation est définie, ils passent par nous.

En BtoC, le business model est très complexe. Nous sommes heureux d'en être sortis.

On ne gagne pas d'argent avec l'application en direct. L'application est une vitrine de notre technologie, c'est notre premier commercial, nous allons la rendre totalement gratuite et continuer à faire des mises à jour pour satisfaire les utilisateurs. Aujourd'hui, notre modèle s'adresse essentiellement aux

professionnels : les partenaires potentiels téléchargent l'application, puis ils voient ce qu'elle peut faire, enfin ils décident de travailler avec notre technologie API.

N'Y A-T-IL PAS DE BUSINESS MODEL SUR LES PARTICULIERS ?

CC : Ils [les particuliers] ne sont absolument pas prêts à payer contrairement aux Américains. Mint.com²⁵ a fait briller les yeux de tous les agrégateurs français. On s'est un peu cassé les dents. Le coût d'acquisition versus les revenus par utilisateur n'est pas un modèle intéressant pour le moment. C'est surtout la fourniture de la technologie qui est rentable pour nous.

AVEZ-VOUS IDENTIFIÉ UN BESOIN DE LA PART DES ENTREPRISES (DE DIFFÉRENTES TAILLES) PAR RAPPORT AUX SERVICES D'AGRÉGATION DE COMPTES ?

CC : Nous n'avons pas de produits spécifiques pour les entreprises sur l'application Budgea. Il y a toutefois une demande importante de la part de ce segment de clientèle. Aujourd'hui, nous passons par les applications de nos partenaires pour répondre à leurs besoins, nous avons au final plus de 50 000 entreprises connectées à notre API.

PAR RAPPORT À LA DSP2, IL EST INDIQUÉ QUE LES AGRÉGATEURS SE CANTONNENT À DES OPÉRATIONS DE PAIEMENT, IL N'EST PAS FAIT MENTION DE COMPTES ÉPARGNE OU PEA ?

CC : Nous allons remonter ce sujet auprès de la Commission européenne pour leur montrer qu'il y a effectivement un usage. Nous avons déjà discuté ce sujet avec le régulateur de l'ABE qui n'était pas mandaté sur ce point. En revanche, c'est la Commission européenne, à travers un amendement de la DSP2 ou la DSP3 qui devrait intégrer ces éléments. Selon moi, c'est la suite logique de la DSP2. Ce sont l'innovation et l'usage qui sont déjà à l'origine de la DSP2.

Tous les AIS²⁶ ont vocation à faire de l'épargne, comme l'usage précède le droit, la Commission européenne ne réglemente que lorsqu'elle voit se développer les usages. L'agrégation de patrimoine étant un segment nouveau, elle n'a pas encore été repérée par les autorités européennes. Mais nous sommes persuadés qu'avec l'exposition dont notre métier profite en ce moment, cela devrait évoluer.

²⁵ Lancé en 2007 aux États-Unis et au Canada, Mint.com est l'une des premières start-up à avoir investi avec succès le domaine de la banque. Avec ses tableaux de bord bien plus intuitifs que les traditionnels relevés de compte des banques, sa catégorisation automatique des transactions ou ses outils pour gérer impôts, épargne et crédit, il facilite la vie de 7 millions de clients aux États-Unis et au Canada. Mint se connecte à plus de 16 000 institutions bancaires américaines pour centraliser tous les comptes détenus. En 2010, Mint.com a été racheté par Intuit, le leader des logiciels de finance personnelle.

²⁶ Les AIS (Account Information Services) ou les AISP (Account Information Services Providers) sont les prestataires d'information sur les comptes

LES RTS SONT FAITES POUR ENCADRER L'ACCÈS AUX DONNÉES DE PAIEMENT ? COMMENT ALLEZ-VOUS FAIRE ENTRE-TEMPS POUR LES COMPTES QUI NE SONT PAS DES COMPTES DE PAIEMENT ? WEB SCRAPING ET API ?

CC : C'est une très bonne question. Nous allons pousser le sujet auprès de la Commission européenne.

Pour les comptes qui ne sont pas des comptes de paiement, nous passerons par le web scraping. Aujourd'hui, il n'y a pas de réglementation qui nous en empêche. Il n'est pas question d'arrêter ; il y a une forte demande pour les acteurs bancaires et assurances.

C'est un énorme sujet pour les gros assureurs, pour leur problématique liée aux fonds euros : ils ont besoin de faire une migration des contrats de leurs clients en « *fonds en euros* » vers des contrats en « *unités de compte (UC)*²⁷ » et les agrégateurs ont ici un rôle à jouer avec les robo advisers.

En effet, pour conseiller à une personne de passer en unité de comptes, il faut connaître quelle est sa situation financière globale, le plus en temps réel possible. L'agrégateur est l'un des moyens pour répondre à ce besoin. Je pense que c'est le calcul que font les assureurs.

FAITES-VOUS UN TRAVAIL SUPPLÉMENTAIRE SUR LA DONNÉE DES CLIENTS (PAR EXEMPLE DU BIG DATA) ?

CC : Pour l'instant, nous ne le faisons pas. Nous nous contentons de la lecture et l'écriture. Je travaille actuellement beaucoup sur la réglementation et les nouveaux usages liés au paiement, sur notre réponse aux RTS et sur les réponses à nos clients.

Rendre la donnée intelligente, c'est plutôt le métier de mes partenaires : experts-comptables et robo advisers.

En revanche, dans la structure que nous avons créée avec Swiss Life (LaFinBox), l'application à destination des particuliers offre non seulement l'agrégation de comptes mais aussi une dimension conseil. Dans ce cadre, il y a bien un enrichissement de la donnée.

LE COUPLAGE AGRÉGATEUR/INITIATEUR EST-IL NATUREL ?

CC : Totalement, à terme tous les AIS seront PIS²⁸ aussi. La seule raison pour laquelle nous ne l'avons pas fait jusqu'à présent, c'est parce que nous avons peur de franchir le pas et que nous souhaitons développer notre activité d'agrégateur d'abord. Maintenant, nous y allons.

²⁷ Les contrats d'assurance-vie dits en unités de compte (UC) sont des contrats au sein desquels l'épargne est investie sur des supports financiers de diverses natures. Il peut s'agir : de parts d'actions ou de parts de sociétés ou de fonds de placement (actions de Sicav, parts de FCP, de SCPI, parts ou actions d'OPCI...). Les contrats en unités de compte présentent donc un risque pour l'épargnant, alors que dans les contrats en euros, les sommes investies et les intérêts capitalisés sont garantis par l'assureur.

²⁸ Les PIS (Payment Initiation Services) ou PISP (Payment Initiation Services Providers) sont des prestataires de services d'initiation de paiement. Les AIS ou AISP (Account information service providers) sont les agrégateurs.

Actuellement les modèles en AIS ne sont pas rentables (sauf dans le cadre de la fourniture de la technologie aux autres).

Les PIS sont, eux, très rentables, SOFORT, un acteur Allemand, réalise 33 millions de chiffre d'affaires et 30 % de croissance annuelle.

PENSEZ-VOUS À UN RACHAT ÉVENTUEL ? (COMME FIDUCEO RACHETÉ PAR BOURSORAMA)

CC : Nous sommes autonomes. Nous sommes actuellement les seuls à ne pas avoir de banques de tous types à notre capital.

Je suis actionnaire avec Romain et nos quelques salariés. Notre objectif actuel est de faire grandir l'entreprise au maximum dans les mêmes conditions. Nous n'avons pas vocation à vendre l'entreprise avant 10 ans si tout se passe comme nous le souhaitons. Notre premier souhait est de développer une structure pérenne.

PAR RAPPORT AUX RTS, QU'EST-CE QUI VOUS GÊNE, ARRANGE OU RASSURE ?

CC : Par rapport aux demandes que nous avons faites, nous avons été écoutés, 90 % de ce que nous avons demandé a été appliqué. Par exemple, la typologie de données est strictement égale à ce que l'utilisateur trouvait sur le site web. Il y a une écoute réelle des régulateurs.

Nous avons identifié encore deux menaces

D'une part, l'authentification forte de façon mensuelle pour l'AIS, c'est très limitant pour notre métier. Embêter l'utilisateur pour chacune de ces banques, cela peut freiner l'usage et casser certains modèles. C'est probablement la plus forte, il en va de la survie des AIS, il est important que les autorités s'en rendent compte. Avec le protocole EBICS (protocole d'échanges utilisé par les banques pour les entreprises), quand vous signez le mandat, celui-ci est sans limite, par contre, vous pouvez le révoquer.

D'autre part, nous ne sommes pas certains que l'accès aux espaces dédiés pour les AIS et PIS sera gratuit et régulé ou d'une qualité suffisante. S'il n'y a pas de lien contractuel, il n'y a pas de prix.

Si les accès aux espaces dédiés aux AIS sont payants et que le prix de ceux-ci n'est pas régulé, alors nos modèles qui créent de la valeur, de l'emploi et de l'usage seront en danger.

Pour les données de paiement, nous ne sommes pas obligés de passer par l'API, et pour les autres données, nous continuerons à faire du web scraping.

LES EXIGENCES LIÉES À LA TRAÇABILITÉ QUI SONT PRÉSENTES DANS LES NORMES DE COMMUNICATION OUVERTE DU DRAFT DES RTS PEUVENT-ELLES FACILEMENT ÊTRE MISES EN PLACE SUR VOTRE SOLUTION TECHNIQUE OU REPRÉSENTENT-ELLES UN FREIN ?

CC : C'est plutôt sain. Cette traçabilité est une bonne chose car cela permet de clarifier la chaîne de responsabilités. Elle peut nous mettre en cause, mais nous sommes censés bien faire notre travail, donc en cas d'erreur, nous payons, c'est normal.

QUELLE ÉCOUTE AVEZ-VOUS PAR RAPPORT À L'EBA ?

CC : Nous avons rencontré l'EBA à Londres suite à la lecture de notre réponse en tant que Budget Insight et avec le groupement des AIS pour la reconnaissance entre les AIS, PIS, PSPGC²⁹. Il y aura peut-être prochainement une autre rencontre.

COMMENT LES BANQUES DOIVENT-ELLES GÉRER LES NOUVEAUX USAGES ET LA DSP2 ?

CC : Je trouve très dommage qu'elles se battent aujourd'hui contre ça parce que c'est vraiment leur avenir.

Tout le monde se fait désintermédiaire, c'est un tsunami, une force qu'on peut ralentir mais pas stopper, tous les marchés vont devoir se transformer avec le digital. Face à un tsunami, soit on construit une digue qui ne tiendra pas très longtemps, soit on surfe sur la vague. Pour moi, une banque intelligente, c'est une banque qui se désintermédie elle-même en s'adaptant aux nouveaux usages et technologies pour ses clients et leurs besoins.

La banque peut intégrer en son nom des services d'agrégation ou créer une autre marque.

Si la réglementation ne nous « *flingue* » pas, on va passer d'un monde siloté à un environnement désiloté, il y aura « *n* » plateformes de désintermédiation. Cette plateforme se connecte à tous ses établissements bancaires et accède à différents services bancaires.

Il sera donc possible de piloter intégralement ses services financiers sans jamais avoir affaire à sa banque en direct.

LA PLATEFORME EST-ELLE AUSSI EN CAPACITÉ DE FOURNIR LES CONSEILS OU POUSSER DES OFFRES ?

CC : Dans les usages qui se développent, je ne crois pas que l'agrégateur qui aura la plus grande part de marché pourra se permettre de pousser des offres du partenaire lui proposant la plus forte commission et « *vendre ainsi son âme* », sinon il perdra ses clients. Il y a une demande d'indépendance exigée par les clients. Les agrégateurs sont nés du besoin client, il ne faut pas repartir dans les travers de l'ancien monde mais vraiment donner à l'utilisateur ce dont il a besoin.

Nous ne sommes pas vraiment agrégateur, Budgea c'est surtout une technologie, et pour moi, le client face à deux plateformes d'agrégation choisira davantage

²⁹ PSPGC : Les prestataires de paiement gestionnaires de comptes

celle qui est indépendante, qui lui procure le plus de commissions, plutôt que celle qui pousse les offres.

Cela étant, l'agrégateur a vocation à proposer tout type de service financier.

EST-CE QUE VOUS RESSENTEZ DES DIFFÉRENCES DE BESOINS SELON LES DIFFÉRENTS SEGMENTS DE CLIENTÈLE ?

CC : Le besoin est multisegment. Aujourd'hui, on a plus d'entreprises que de particuliers connectés à notre système. Les besoins ne sont pas les mêmes, mais la donnée reste la même (comptes bancaires et transactions).

On propose notre solution en marque blanche à nos partenaires. En général, pour la majorité d'entre eux, au moment où le client souhaite enregistrer ses codes, notre interface apparaît de la même manière que les interfaces de PayPal ou Ogone peuvent apparaître lors d'un paiement. C'est sur notre interface que l'utilisateur enregistre ses comptes et accepte les conditions générales.

Bien entendu, les besoins sur l'agrégation d'épargne et de patrimoine sont plus liés à des segments haut de gamme avec un encours significatif (environ 50 k euros).

QUELLE EST LA TAILLE DES ENTREPRISES QUI UTILISENT VOTRE SERVICE ?

CC : Nous sommes plutôt positionnés sur les libéraux, TPE, voire PME. Au-delà, il y a des protocoles EBICS et SWIFT qu'ils ont déjà mis en place et qui fonctionnent très bien. Les grosses structures préfèrent utiliser EBICS. Ces protocoles sont lourds à mettre en place mais très stables.

Cela étant, nous avons vocation à monter en gamme, parce que c'est tellement simple de se connecter avec nous. C'est facile pour le client. La simplicité, c'est notre raison d'exister, c'est pourquoi nous devons faire attention aux RTS et qu'ils conservent l'esprit dans lequel les services AIS et PIS sont nés et se sont développés.

QUELLES SONT LES PROCHAINES ÉCHÉANCES POUR VOUS ? FINALISER LES DISCUSSIONS AVEC LES RTS ?

CC : Avec Bankin' et Linxo, nous allons chacun faire une réponse et nous consulter avec les autres AIS d'Europe pour faire une réponse commune. Toutes nos structures vont faire une réponse ainsi que certains de nos clients pour montrer que c'est un sujet important et que la survie et le développement des AIS en Europe sont potentiellement menacés, il est impératif que les RTS évoluent dans le bon sens et qu'ils gardent l'esprit de la DSP2, à savoir permettre à des nouveaux modèles économiques liés aux services financiers de se développer tout en garantissant la sécurité de l'utilisateur.

COMMENT VOYEZ-VOUS LE PROCESSUS D'AGRÉMENT ?

CC : Nous allons bien sûr faire une demande d'agrément auprès de l'ACPR. Nous serons donc AIS et PIS avec une autorisation européenne. L'ACPR est comme nous, elle attend le RTS.

Aujourd'hui, ce qu'on nous demande au niveau légal est plutôt limité, ce qui est sain. En revanche, nous sommes un peu inquiets sur la réglementation. J'ai peur qu'en voulant bien faire, les personnes qui appliquent la réglementation mettent en danger nos modèles par manque de compréhension de nos métiers. En effet, le diable est dans les détails et une mesure comme celle sur l'authentification forte une fois par mois, qui peut paraître neutre, est en réalité très toxique pour les AIS.

EST-CE QUE VOUS AVEZ EU ÉGALEMENT DES DEMANDES DE FOURNITURE D'API DE LA PART DES GROS ACTEURS DU NET ET QUI POURRAIENT SE LANCER DANS L'AGRÉGATION ?

CC : Non pas pour le moment, j'ai un œil sur Amazon et les grands marchands. Globalement, Amazon a multiplié son chiffre d'affaires avec le one-click-payment, c'est donc un axe de croissance stratégique pour elle.

Les marchands ont intérêt, et même Google et Apple, à diminuer le coût de l'acte d'achat pour l'utilisateur, à le rendre transparent et c'est d'ailleurs ce que l'utilisateur souhaite, on le voit dans les statistiques d'usage. On voit Alibaba et Alipay qui, en quelques années, changent l'usage utilisateur, abaissent la complexité du paiement et prennent 4 % du marché des banques.

Les banques devraient avoir peur des GAFA, et elles devraient s'armer avec nous pour construire des offres clients adaptées aux nouveaux usages pour le jour où ces acteurs se positionneront sur le marché. Car, selon moi, la question n'est pas de savoir s'ils vont se positionner mais plutôt quand ?



INTERVIEW

DE FLORENT VILLAIN

Directeur de projets à la Maif



assureur militant

SYRTALS : POUVEZ-VOUS NOUS EXPLIQUER POURQUOI UN ASSUREUR TEL QUE LA MAIF A SOUHAITÉ LANCER UN SERVICE D'AGRÉGATION ? QUELLE EST VOTRE STRATÉGIE À MOYEN/LONG TERME ? QUEL EST VOTRE POINT DE VUE SUR LES ASPECTS RÉGLEMENTAIRES DE CETTE ACTIVITÉ ? ENVISAGEZ-VOUS UN ÉLARGISSEMENT AUX SERVICES D'INITIATION ?

Florent Villain (FV) : La MAIF a toujours eu à l'esprit de s'intéresser à l'activité bancaire dans l'optique d'augmenter la fréquence de contact avec la clientèle. En effet, lorsque tout se passe bien, les assureurs ne prennent contact qu'annuellement avec les assurés, lors du renouvellement du contrat ou lorsqu'un sinistre intervient. Une insuffisance dans la fréquence de contact peut nuire au modèle de rebond commercial. Tandis que justement l'accès aux services bancaires induit une fréquence plus élevée d'accès au portail de consultation. Depuis longtemps, il y avait une volonté de la Maif, comme de la plupart des autres assureurs, d'étendre les activités aux services bancaires, cette extension est naturelle tout comme on trouve des banques qui étendent leurs activités à l'assurance.

À l'origine (vers 2006), la MAIF avait lancé un projet de Banque au quotidien avec SOCRAM afin de développer in fine une activité bancaire permettant de déployer des services au quotidien. Ce projet a été suspendu en 2009 en raison de chantiers prioritaires (réorganisation du réseau de distribution et transformation du système d'information).

À l'occasion du nouveau plan stratégique lancé en 2015, nous avons décidé de renoncer à ce projet initial et de réorienter notre réflexion en prenant en compte le nouvel environnement du secteur bancaire.

La DSP2 va modifier le paysage en ouvrant le marché à de nouveaux acteurs et en favorisant l'accès aux informations sur les comptes. Les moyens de paiement ont également beaucoup évolué et on a vu une accélération de la rupture digitale qui touche tous les services, y compris les services financiers. Les FinTech ont émergé, les agrégateurs sont apparus, les canaux se sont digitalisés.

Le paysage concurrentiel a donc changé, en plus des banques traditionnelles, il y a aussi leurs filiales digitales, des FinTech (crowdfunding ou agrégateurs), des néo-banques, etc. Il a fallu changer de positionnement stratégique sans changer l'intention de départ (augmenter la fréquence de contact avec la clientèle), en passant par un changement de moyen, profitant de la progression du rapport au digital et de la réglementation, c'est-à-dire en déployant un certain nombre de services sans passer par la case « *création d'une banque* ». De plus, proposer ce type de services s'inscrit pleinement dans notre volonté d'étendre notre offre et de devenir une véritable plateforme de services...

Ce nouveau positionnement est moins lourd en investissement, il n'est plus nécessaire de répondre aux exigences d'un agrément d'établissement de crédit. Les perspectives de retour sur investissement ne sont pas du tout les mêmes. Nous nous sommes donc, dès maintenant, orientés vers l'agrégation bancaire pour commencer, en appliquant les standards actuels, qui sont les seuls à pouvoir exister en attendant l'entrée en application de la DSP2 qui accélérera le mouvement. Nous avons souhaité aller vite ce qui est un pari car actuellement, bien qu'elle soit en développement, l'agrégation est un marché encore confidentiel en raison de doutes sur la neutralité des banques, la sécurité, etc. Nous avons donc souhaité nous positionner rapidement pour être les premiers à solliciter nos sociétaires en vue de les équiper sur ce type de services et être bien mieux placés pour voir comment le marché et la réglementation vont évoluer.

QUEL MESSAGE SOUHAITEZ-VOUS FAIRE PASSER À VOS SOCIÉTAIRES AVEC L'APPLICATION NESTOR ?

FV : La MAIF possède un capital confiance et une image de marque très forte auprès de ses sociétaires avec des taux de départs les plus faibles du marché de l'assurance. Sur la base de ce capital confiance, les sociétaires sont demandeurs de services autres que l'assurance. L'orientation stratégique de la MAIF est de rester un très bon assureur comme aujourd'hui, mais également de s'ouvrir demain à d'autres territoires en devenant ainsi une plateforme de services offrant des solutions proposées par elle-même ou via des partenaires sélectionnés. À ce titre, tout ce qui touche à la gestion de l'argent et du patrimoine est un service sur lequel la MAIF est légitime pour se positionner.

L'AGRÉGATION DE COMPTES N'EST DONC QU'UNE PREMIÈRE ÉTAPE ?

FV : Oui, sur l'agrégation nous avons donc choisi de passer par un partenaire (Linxo), car c'est un gage de rapidité et de fiabilité. Linxo est en effet connecté à 150 établissements financiers, a développé sa propre image de marque, connaît un très bon taux de satisfaction client avec une note de plus de 4,5/5 sur les Stores et dispose d'une assistance technique solide. Tous ces éléments présentaient de bonnes garanties. De plus, deux points importants pour nous dans notre choix, d'une part, Linxo disposait déjà d'un an d'expérience éprouvée dans des partenariats en marque blanche (Fortuneo, Crédit Agricole) et sait donc se mettre en concepteur pour « *compte de* ». D'autre part, les données bancaires récupérées auprès des sociétaires restent la propriété de la MAIF et non de Linxo. Ce dernier

élément est très important car on peut garantir la sécurité de l'hébergement des données et prendre des engagements forts vis-à-vis de nos sociétaires sur l'exploitation de la donnée, les scoring et ainsi de suite.

COMMENT PRÉSENTEZ-VOUS LES SERVICES D'AGRÉGATION À VOS SOCIÉTAIRES ? S'AGIT-IL SIMPLEMENT D'INTÉGRER LES SERVICES DE LINXO DANS UNE APPLICATION NOMMÉE « NESTOR » OU PROPOSEZ-VOUS VOTRE PROPRE COUCHE DE SERVICES ?

FV : Actuellement, nous sommes encore au tout début du projet, le service n'est pas encore lancé auprès de nos sociétaires, on est en pré-lancement depuis juin auprès d'une population interne (salariés et militants de la MAIF). L'application est disponible sur iOS et Google Play et fonctionne sur un site web. N'importe qui peut télécharger Nestor, des téléchargements spontanés ont donc été faits sans aucune action de communication auprès de notre sociétariat. Nestor sera généralisé auprès de notre sociétariat en novembre avec un élargissement en 2017.

LE SERVICE PROPOSÉ EST DONC L'AGRÉGATION DES COMPTES BANCAIRES ?

FV : Oui, c'est la possibilité de disposer d'un service permettant d'avoir une vision complète sur tout le patrimoine financier (comptes bancaires, épargne salariale, épargne, crédit, etc.), tout ce qui touche à la gestion quotidienne de l'argent avec la possibilité, en fonction des options, de personnaliser la catégorisation des dépenses.

Notre point fort est que nous ne sommes pas une banque, les utilisateurs de ce type de service ont fait le choix d'être multibancarisés ou multidomiciliés, ils ne se tourneront pas naturellement vers une banque qui risque de manquer de neutralité. Nous sommes donc sur le même créneau que les start-up en assurant la neutralité tout en ayant une image de marque et la puissance financière d'un grand groupe avec un capital confiance qui est plus important que celui des start-up. Aujourd'hui, notre valeur se trouve donc dans la neutralité et le capital confiance. Cela ne suffira clairement pas à installer Nestor sur la durée : comme les autres agrégateurs et conformément à la DSP2, nous irons chercher un agrément de PSP en propre (sans nous reposer sur celui de Linxo), cela nous permettra de nous positionner, en fonction de l'ouverture des informations des banques, sur d'autres services comme l'initiation des transactions.

Actuellement, il y a trois freins au déploiement des services d'agrégation qui sont la neutralité de la banque, les risques de sécurité et la limitation à la simple consultation. Le problème de la neutralité ne se pose pas pour nous et nous sommes bien armés pour assurer une forte sécurité, toutefois, on ne peut pas oublier qu'il faut sécuriser les données bancaires ce qui présente une difficulté même si on peut assurer la sécurité des tuyaux.

Une application de simple consultation présente donc des limites en termes d'utilisation clients, car dès qu'on veut exécuter une opération, il faut retourner sur l'application de la banque. Certes, Nestor offre des services comme la catégorisation des dépenses ou la définition de seuils et offre une utilisation plus étoffée que celle des applications bancaires, néanmoins, si l'utilisateur veut faire une opération, il faut décrocher de Nestor et retourner sur le portail de sa banque.

LE SERVICE D'INITIATION DE PAIEMENT EST ÉGALEMENT PRÉVU PAR LA DSP2 ET CONSTITUE UN COMPLÉMENT IDÉAL AU SERVICE D'AGRÉGATION, COMPTÉZ-VOUS VOUS POSITIONNER DESSUS ?

FV : Oui notre projet va dans ce sens dans le cadre d'une génération future. Avec l'ouverture des tuyaux via des API connectées aux systèmes des banques, on pourra envisager un mode de connexion différent.

VOS SERVICES S'ADRESSENT POUR L'INSTANT AUX PARTICULIERS, EST-IL PRÉVU DE VOUS OUVRIR À D'AUTRES CLIENTÈLES ?

FV : Pour l'instant nous ne nous adressons qu'aux particuliers, nous avons un portefeuille associatif important qui a manifesté un intérêt pour ces services.

POURRIEZ-VOUS NOUS EN DIRE PLUS SUR VOS CHOIX DE DÉVELOPPEMENT DES FONCTIONNALITÉS ?

FV : Nous allons généraliser la version actuelle en novembre avec éventuellement quelques options propres à Nestor. Nous aurons un service personnalisé et non un copier/coller de Linxo avec éventuellement des options développées en interne.

AVEZ-VOUS ÉTUDIÉ LES SERVICES CONNEXES TYPE COMPARATEUR D'OFFRES OU CONSEILS PERSONNALISÉS FONDÉS SUR L'ANALYSE DES DONNÉES AGRÉGÉES ?

FV : Nous nous montrons prudents sur ces questions, notre positionnement sur la donnée est de ne pas réaliser de marketing direct via le service d'agrégation, nous avons également pris l'engagement auprès des sociétaires de ne pas donner sans leur accord préalable l'accès à leurs données sur Nestor aux conseillers financiers. Notre idée est de travailler sur des modules permettant à l'utilisateur d'être acteur de la gestion de son budget et de ses projets, à charge pour lui de les activer ou non, mais nous allons éviter les modes de scoring et de propositions toutes faites, sur la base de l'analyse individuelle du comportement.



INTERVIEW

DE GABRIEL DE MONTESSUS

CEO de HiPay



SYRTALS : HIPAY ÉTANT UN PRESTATAIRE DE SERVICES DE PAIEMENT, QUELS SONT LES IMPACTS DE LA DSP2 SUR VOTRE ACTIVITÉ ?

Gabriel de Montessus (GM) : Pour HiPay, les grandes lignes de la DSP2 ont été anticipées. Nous sommes plutôt satisfaits de son entrée en vigueur : cette directive apporte des précisions par rapport à ce qui avait été initié par la DSP1. Elle renforce également les mesures qui permettent d'éviter les concurrences déloyales.

Par ailleurs, elle offre aussi des opportunités business pour HiPay, notamment dans le domaine des micro-paiements et paiements via les opérateurs télécoms (i.e. facturation sur opérateur télécom), et aussi sur l'activité Marketplaces, marché sur lequel nous nous sommes positionnés et dont l'activité est désormais clairement encadrée par la DSP2.

Les inquiétudes et les points d'interrogation d'HiPay se portent aujourd'hui sur la transposition du texte par la France et sur les délais.

De plus, la sécurité et l'authentification forte sont de vrais sujets, les RTS³⁰ sur l'authentification forte et la communication inter-PSP sont méthodiquement épluchées par les équipes d'HiPay. Parmi les éléments importants, il faut aussi faire attention à préserver l'équilibre entre la sécurité des moyens de paiement et l'usage de ceux-ci afin de ne pas impacter négativement l'économie numérique. Si on prend l'exemple du 3DS sur une expérience mobile, l'usage s'est détérioré, ce qui a provoqué une rupture côté business rendant cette sécurisation du paiement inefficace ou en tout cas moins efficace qu'on ne pouvait l'envisager. L'usage doit être un élément essentiel à prendre en compte dans les travaux de l'EBA et la finalisation de la rédaction des RTS.

Nous y veillons puisque les équipes légales et conformité de HiPay ont répondu au « *consultation paper* » des RTS à travers l'AFEPAME.

³⁰ La DSP2 prévoit que l'ABE (autorité bancaire européenne) élabore des projets de normes techniques de réglementation (RTS ou Regulatory Technical Standards). Celles-ci vont préciser entre autres les exigences applicables aux normes ouvertes communes et sécurisées de communication.

LES AGRÉGATEURS DE COMPTES CONSTITUENT-ILS UNE MENACE POUR LES ACTEURS BANCAIRES TRADITIONNELS ?

GM : J'é mets une réserve quant à l'importance du danger des agrégateurs de comptes vis-à-vis des banques. Je ne crois pas au discours selon lequel les agrégateurs vont désintermédier les banques.

L'agrégation de comptes seule ne semble pas être une menace importante pour le revenu des banques. En revanche, l'initiation de paiement ou le couplage entre les services d'agrégation de comptes et les services d'initiation de paiement semble être une menace plus sérieuse.

On sait que la relation-client est primordiale pour les banques, les agrégateurs peuvent accélérer la mise en concurrence entre les banques à travers des services additionnels de comparaison d'offres qu'ils peuvent proposer aux utilisateurs.

Des problématiques sont posées aux banques sur la manière de travailler avec ces nouveaux carrefours d'audience (que sont les agrégateurs de comptes) et sur la façon de s'assurer que les nouveaux avantages, offres, ou produits soient également bien relayés par ces acteurs.

Aujourd'hui, la réglementation dit que les banques doivent donner accès aux données bancaires à travers des API³¹. Cette réglementation semble toutefois peu précise quant aux critères technologiques et de sécurité de l'API et aux types d'informations auxquels les PSP tiers vont pouvoir accéder.

Selon moi, il faut que toutes les banques jouent le jeu et donnent des interfaces d'échanges efficaces qui offrent les mêmes informations qu'à leurs propres utilisateurs et n'impactent pas l'offre des agrégateurs, notamment pour éviter que le web scraping continue à être utilisé.

EXISTE-T-IL DES IMPACTS POUR HIPAY CONCERNANT LE SERVICE D'INFORMATION SUR LES COMPTES ?

GM : Il n'y a pas d'impacts négatifs pour HiPay.

Dans le cas du couplage agrégation/initiation, bien qu'il puisse y avoir un risque business pour les banques, il peut y avoir aussi une opportunité pour HiPay.

En effet, en tant que prestataire de paiement, on pourrait proposer aux agrégateurs de travailler avec eux afin qu'ils puissent offrir également des services d'initiation de paiement au sein de leur application. Ces fonctionnalités semblent aujourd'hui manquantes pour l'expérience utilisateur de ces plateformes et on peut imaginer qu'elles devront être rajoutées ultérieurement.

POURRAIT-IL Y AVOIR UN INTÉRÊT POUR HIPAY À PROPOSER ÉGALEMENT LE SERVICE D'INFORMATION SUR LES COMPTES ?

GM : Pour ce qui est de proposer des services d'information sur les comptes, ce n'est pas dans les projets à court terme pour HiPay pour deux raisons : d'une part, ce n'est pas le cœur d'activité d'HiPay, d'autre part, il y a également

³¹ API est l'abréviation d'Application Programming Interface (Interface Applicative de Programmation). Les API sont un moyen efficace de faire communiquer entre elles deux applications.

une problématique de mélange des genres et de crédibilité auprès des clients. Je ne suis pas sûr qu'un CFO d'une entreprise souhaite que son prestataire de paiement ait accès à tous ses comptes. La personne doit choisir le bon interlocuteur pour confier la vue globale sur ses comptes.

LES AGRÉGATEURS PEUVENT-ILS CAPTER DES UTILISATEURS APPARTENANT AU MARCHÉ DES PROFESSIONNELS ET DES ENTREPRISES ?

GM : Le service d'agrégation de comptes n'est pas adapté à tous les profils. En effet, une personne physique ou morale n'est pas forcément à l'aise pour qu'un agrégateur dispose d'un accès à l'ensemble de ses comptes. Pour les particuliers, les agrégateurs ciblent les personnes multibancarisées qui sont attentives à leurs dépenses.

Le service d'agrégation de comptes ne correspond pas aux entreprises de toutes tailles. En effet, si les offres existant pour les professionnels ont l'air de fonctionner auprès des TPE, pour les gros comptes, ces services ne me semblent pas pertinents supposant que les directeurs financiers de ces entreprises désirent négocier directement avec les banques pour obtenir des offres plus élaborées (gestion de flux, crédit syndiqué, financement de trésorerie, etc.) que les agrégateurs. Pour les entreprises qui ont fait le choix d'une multibancarisation dans le but de limiter leur risque, elles ne souhaitent pas forcément qu'un agrégateur ou qu'une banque proposant des services d'information sur les comptes disposent d'un panorama global de leurs comptes.

Pour conclure, en ce qui concerne les services d'information sur les comptes, il faut avoir une lecture petits comptes vs grands comptes, particuliers vs professionnels, agrégation pure vs services additionnels à l'agrégation.

COMMENT HIPAY CONÇOIT-IL LE SERVICE D'INFORMATION SUR LES COMPTES EN TANT QUE PRESTATAIRE DE SERVICES DE PAIEMENT GESTIONNAIRE DE COMPTES, C'EST-À-DIRE DE DEVOIR FOURNIR UN ACCÈS AUX DONNÉES BANCAIRES AUX AGRÉGATEURS ?

GM : HiPay est concerné en tant que PSP teneur de comptes³² mais dans la pratique et dans le cadre de son activité, ce cas de figure sera rare. En effet, aujourd'hui, il y a peu d'intérêt pour le marchand (client HiPay) de faire appel à un agrégateur pour demander les accès à la plateforme qui suit tous les flux puisque ceux-ci sont reversés très rapidement sur le compte bancaire du marchand. Par conséquent, dans le cas où le marchand veut avoir une agrégation de ses comptes, l'agrégation des comptes détenus au sein de ses banques est suffisante.

Toutefois, aujourd'hui, sur le plan technique, je ne vois pas de contraintes/complications pour HiPay dans le fait de donner des accès, à la demande expresse

³² Acquisition d'ordres de paiement, HiPay détient des fonds pour le compte de tiers.

d'un marchand, aux données à un prestataire d'information sur les comptes mandatés spécifiquement sur le sujet par ce même marchand. HiPay dispose déjà d'une API a priori conforme aux RTS. Si un agrégateur se présente pour le compte d'un marchand, étant dûment mandaté il n'y aura pas de problème pour qu'il accède aux données de ce même marchand via notre API. La gestion de comptes étant déjà poussée sur nos comptes marchands, le marchand peut nous notifier ce qu'il souhaite en termes d'accès et d'ouverture de droits pour l'agrégateur et un paramétrage rapide qui valide l'opération.



INTERVIEW

DE JEAN-CLAUDE HUYSSSEN

Directeur de la DAAR au sein de l'ACPR



©ACPR – Philippe Matsas



SYRTALS : LA DIRECTIVE SUR LES SERVICES DE PAIEMENT 2 (DSP2) EST ENTRÉE EN VIGUEUR DÉBUT JANVIER 2016. COMME LA DSP1, LA DSP2 EST DENSE, QUELS EN SONT, SELON VOUS, LES POINTS LES PLUS IMPORTANTS ?

Jean-Claude Huyssen (JCH) : Tout en reprenant l'essentiel des dispositions de DSP1, la DSP2 franchit un nouveau cap en instituant deux nouveaux services de paiement et en créant deux nouveaux acteurs dédiés à ces services : les prestataires de services d'initiation de paiement (PSIP) et les prestataires de services d'information sur les comptes (PSIC).

Il importe que le recours à ces nouveaux services et la supervision de ces nouveaux prestataires se fassent dans de bonnes conditions du point de vue de toutes les parties prenantes (en particulier les établissements de crédit teneurs de comptes, les PSIP/PSIC et leurs clients). Pour cela, il faudra trouver le bon équilibre entre, d'une part, les exigences de sécurité et de protection des données, d'autre part, le développement de services innovants qui améliorent les usages et les parcours clients.

Le principal défi à cet égard concerne probablement l'exercice par ces nouveaux prestataires³³ du droit d'accès aux comptes de paiement des utilisateurs tenus par les PSP gestionnaires de comptes.

Pour encadrer ces nouvelles activités, un règlement délégué de la Commission, qui rend obligatoire les normes techniques de réglementation (RTS) élaborées par l'Autorité bancaire européenne (ABE), en matière d'authentification et de communication, devra être adopté. Il aura notamment pour objet de préciser les normes de sécurité ouvertes que devront respecter les PSP dans le cadre de la fourniture des services d'initiation de paiement et d'information sur les comptes. Ce règlement ne sera toutefois applicable que plusieurs mois après l'entrée en vigueur des textes français transposant la DSP2. La directive prévoit donc que ce décalage ne doit pas pouvoir être utilisé par les PSP gestionnaires de comptes

³³ Toutefois, les prestataires de paiement autres que les PSIC/PSIP (les EC en particulier) pourront également proposer ces nouveaux services.

pour bloquer ou entraver l'utilisation des services d'initiation de paiement et d'information sur les comptes.

QUELLES SONT LES GRANDES ÉTAPES À FRANCHIR JUSQU'À LA TRANSPOSITION DE LA DIRECTIVE ET APRÈS CELLE-CI ?

JCH : Il convient d'abord de finaliser les mesures de niveaux 2 et 3 par l'ABE qui ont vocation à compléter le dispositif de la DSP2 afin d'assurer la convergence des pratiques des États membres et d'éviter les divergences d'interprétation de cette directive.

Il faudra également transposer la DSP2 en droit français. Ces travaux seront menés par la Direction générale du Trésor en liaison avec la Banque de France et les différents acteurs concernés.

Une fois cette directive transposée, les nouveaux acteurs devront être agréés ou enregistrés auprès de l'ACPR. Dans la mesure du possible, les dossiers seront instruits en amont de la date d'application de la DSP2 (janvier 2018).

LES SERVICES D'AGRÉGATION EXISTENT DÉJÀ EN FRANCE (ET EN EUROPE), COMMENT LES ACTEURS EXISTANTS VONT-ILS SE METTRE EN CONFORMITÉ ?

JCH : Jusqu'au 13 janvier 2018, la DSP2 protège les acteurs qui fournissaient des services d'initiation et d'information sur les comptes préalablement à son entrée en vigueur en interdisant aux États membres de modifier la réglementation qui leur est applicable durant la période transitoire aux fins de les empêcher de fournir leurs services.

Afin de poursuivre leur activité à partir de cette date les PSIP devront demander un agrément d'établissement de paiement et les PSIC devront s'enregistrer auprès de l'ACPR.

Contrairement à ce qui est prévu pour les établissements de paiement agréés sous la DSP1, qui disposeront d'un délai de six mois jusqu'au 13 juillet 2018 pour présenter aux autorités compétentes toutes informations pertinentes permettant d'évaluer leur conformité aux exigences du titre II de la DSP2, la DSP2 n'a prévu aucune disposition transitoire pour ces acteurs. Ils ne bénéficieront donc d'aucun délai de mise en conformité à partir de l'entrée en vigueur des dispositions nationales transposant la directive.

S'agissant plus particulièrement des PSIC, il convient de rappeler que la DSP2 a prévu une procédure d'autorisation et des exigences dérogatoires du droit commun. En effet, les prestataires ne fournissant que le service d'information sur les comptes ne seront pas soumis à une procédure d'agrément, mais à une procédure d'enregistrement et seront dispensés d'exigences prudentielles. Toutefois, les PSIC devront disposer d'une assurance de responsabilité civile professionnelle couvrant les territoires où ils proposent des services ou une autre garantie comparable contre l'engagement de leur responsabilité vis-à-vis du

PSP gestionnaire du compte ou de l'utilisateur de services de paiement à la suite d'un accès non autorisé ou frauduleux aux données des comptes de paiement ou d'une utilisation non autorisée ou frauduleuse de ces données.

DANS L'ÉLABORATION D'UNE AUTORISATION DEMANDÉE PAR UN PSIC, SUR QUELS POINTS L'ACPR SERA-T-ELLE LA PLUS VIGILANTE ?

JCH : Il est difficile de répondre de manière très précise à cette question dans la mesure où les travaux de transposition sont en cours. Pour autant, la DSP2 pose deux principes sur lesquels l'ACPR s'appuiera dans le cadre de l'instruction des demandes d'enregistrement : le respect des règles de sécurité (cf. question 1) et la souscription par le PSIC d'une assurance responsabilité civile professionnelle visant à couvrir les risques (cf. question 3). Les critères pris en compte pour définir le montant minimal d'assurance attendu sont en cours d'élaboration au niveau européen et feront l'objet d'orientation de l'ABE : ils prendront pour l'essentiel en compte des éléments relatifs au profil de risque de l'établissement et à sa taille. Une fois enregistré, l'ACPR s'assurera que le contrat d'assurance est toujours valable et adapté. Les questions relatives au dispositif de contrôle interne, à la gouvernance ou à l'actionnariat restent ouvertes à ce stade.

L'ACCÈS AUX DONNÉES EST UN POINT CLÉ POUR LES PSIC. QUELS SONT LES MOYENS QU'IL EST ENVISAGÉ DE METTRE EN PLACE POUR S'ASSURER QUE LES PSP GESTIONNAIRES DE COMPTES (ASPSP) FOURNISSENT LES DONNÉES « SANS AUCUNE DISCRIMINATION AUTRE QUE FONDÉE SUR DES RAISONS OBJECTIVES » ?

JCH : La DSP2 oblige en effet le PSP gestionnaire du compte à traiter les demandes de données transmises grâce à ces derniers « *sans aucune discrimination autre que fondée sur des raisons objectives* ».

Cette disposition a vocation à protéger à la fois les intérêts des PSP gestionnaires de comptes et des PSIC. En effet, d'une part, elle garantit aux PSIC que les PSP gestionnaires de comptes devront traiter leurs demandes sans discrimination et, d'autre part, elle permet aux PSP gestionnaires de comptes de refuser l'accès à un compte de paiement à un PSIC lorsqu'ils soupçonnent un accès non autorisé ou frauduleux.

Cette possibilité de refuser l'accès au compte de paiement est bien entendu encadrée. Le PSP gestionnaire de compte qui en fait usage devra être en mesure de donner les raisons objectivement motivées et documentées liées à un accès non autorisé ou frauduleux au compte de paiement de la part du PSIC. Il devra par ailleurs informer dans les meilleurs délais l'utilisateur de services de paiement concerné de ce refus et des raisons qui l'ont motivé. En outre, un tel refus ne pourra être que temporaire et le PSIC concerné devra pouvoir de nouveau accéder au compte de paiement dès que les raisons du refus n'existeront plus. Par ailleurs, chaque incident devra être immédiatement notifié à l'ACPR et dûment justifié. C'est dans ce cadre qu'il appartiendra à l'ACPR d'apprécier au cas par cas

la gravité de l'incident et l'adéquation des mesures prises par les PSP concernés pour corriger la situation. À cet égard, l'ACPR disposera de tous les outils que le Code monétaire et financier met à sa disposition pour veiller à ce que chacun respecte les règles qui lui sont applicables.

LES DONNÉES DE PAIEMENT SENSIBLES NE PEUVENT PAS ÊTRE DEMANDÉES PAR LES PSIC. LA NOTION DE « DONNÉES SENSIBLES » N'EST PAS DÉFINIE DE MANIÈRE PRÉCISE PAR LA DSP2. COMMENT INTERPRÉTER CETTE NOTION ?

JCH : Afin de protéger les fonds des utilisateurs et limiter les risques liés à la fraude, l'article 67 interdit aux PSIC de demander dans le cadre de la fourniture du service d'information sur les comptes des données de paiement sensibles. Cette notion est définie à l'article 4 comme toutes données, y compris les données de sécurité personnalisées, susceptibles d'être utilisées pour commettre une fraude. Il est toutefois précisé que, s'agissant des PSIP et des PSIC, cette notion exclut le nom du titulaire du compte et le numéro de compte.

Ainsi, sans fournir une liste exhaustive des données concernées, la DSP2 définit les données de paiement sensibles par rapport à l'usage qui peut en être fait. Cette définition contient tous les éléments permettant d'apprécier au cas par cas si des données doivent recevoir cette qualification.

Cette approche est très protectrice des utilisateurs, car elle permettra de qualifier de données de paiement sensibles toutes données susceptibles d'être utilisées pour commettre une fraude, à l'exclusion des données explicitement exclues. Ainsi, cette notion pourra s'adapter aux évolutions technologiques qui ne manqueront pas d'intervenir durant la vie de cette directive. Une définition des données sous forme de liste aurait rapidement conduit à une inadéquation entre l'objectif de protection affiché via cette interdiction et la réalité des données collectées et utilisées pour identifier les utilisateurs de services de paiement au fil des évolutions technologiques.

Par ailleurs, l'exclusion explicite de cette définition du nom du titulaire du compte et du numéro de compte est indispensable, car cette interdiction de collecte des données de paiement sensibles ne doit pas conduire à empêcher les PSIP et les PSIC de fournir leurs services.

LA DSP2 PRÉCISE QUE LES PSIC ACCÈDENT UNIQUEMENT AUX INFORMATIONS PROVENANT DES COMPTES DE PAIEMENT DÉSIGNÉS PAR L'UTILISATEUR DES SERVICES DE PAIEMENT AINSI QUE LES OPÉRATIONS DE PAIEMENT ASSOCIÉES. OR LES PSIC ONT JUSQU'À PRÉSENT BÂTI LEURS OFFRES DE SERVICES SUR L'AGRÉGATION DE TOUT TYPE DE COMPTES. EST-CE UN MOYEN DE LIMITER LES POSSIBILITÉS D'OFFRES POUR LES PSIC ?

JCH : Le champ d'application de la DSP2 est limité aux services de paiement fournis au sein de l'Union. Cette directive ne peut donc ni réglementer, ni interdire

l'accès à des comptes autres que des comptes de paiement (comptes d'épargne, comptes-titres...), c'est-à-dire qu'elle ne s'applique pas à des comptes utilisés à des fins autres que l'exécution d'opérations de paiement.

Ainsi, l'accès à ces autres comptes devra s'analyser au regard de la réglementation européenne qui leur est éventuellement applicable, et, en tout état de cause, au regard de la réglementation nationale de chaque État membre.

S'agissant plus spécifiquement de la réglementation française, à défaut de modification du cadre réglementaire qui leur est applicable, les conditions d'accessibilité des comptes utilisés à des fins autres que l'exécution d'opérations de paiement ne devraient pas être modifiées par la transposition de la DSP2. Ainsi, à défaut de dispositions contraires, les prestataires gestionnaires de comptes n'auront aucune obligation d'ouvrir l'accès à ces comptes et les PSIC n'auront aucun droit de l'exiger.

LA DSP2 NOUS INDIQUE QUE LES PSIC NE PEUVENT PAS UTILISER LES DONNÉES À DES FINS AUTRES QUE LA FOURNITURE DE SERVICES D'INFORMATION SUR LES COMPTES (ARTICLE 67, PARAGRAPHE 2 DE LA DSP2). CELA PEUT-IL DIRE QUE LES PSIC NE POURRONT PAS FAIRE D'ANALYSE SUR LES DONNÉES DONT LA FIN SERA DE PROPOSER UNE MEILLEURE OFFRE AUX UTILISATEURS DE SERVICES DE PAIEMENT QUE CELLE DISPONIBLE AUPRÈS D'UN PSP GESTIONNAIRE DE COMPTE ?

JCH : La DSP2 limite l'usage que les PSIC peuvent faire des données à caractère personnel collectées dans le cadre de la fourniture de leurs services en prévoyant qu'ils ne peuvent utiliser, stocker ou consulter des données à des fins autres que la fourniture de ce service d'information sur les comptes à la demande de l'utilisateur. Cette limitation s'applique dans le respect des règles relatives à la protection des données.

Or les règles applicables à la protection des données prévoient certains cas dans lesquels la personne concernée peut donner son consentement explicite au traitement de ses données à caractère personnel pour un usage déterminé. L'appréciation et le contrôle du respect de ces règles sont exercés par la Commission nationale de l'informatique et des libertés (CNIL). Il appartiendra donc à la CNIL de se prononcer sur la portée de ces dispositions et sur les limites que les PSIC devront respecter dans le traitement des données collectées.



INTERVIEW

DE BRUNO VAN HAETSDAELE

Fondateur de Linxo



SYRTALS : POUVEZ-VOUS PRÉSENTER EN DEUX MOTS L'ACTIVITÉ DE LINXO, CE QUE VOUS FAITES ET CE QUE VOULEZ FAIRE ?

Bruno Van Haetsdaele (BVH) : Linxo est une société créée en 2010 par Hugues Pisapia et moi-même. Le constat de départ était de se dire que le relevé de banque qu'on recevait par la Poste, puis que l'on consultait à travers l'interface web de la banque ou sur le mobile était un tableau de chiffres qui n'aidait pas vraiment à répondre aux questions quotidiennes à savoir : Où est passé mon argent à la fin du mois ? Est-ce que j'ai épargné ? Aurai-je le budget pour partir en vacances dans quelques mois ? Comment pourrai-je financer les études de mes enfants dans quelques années ?

Alors, nous avons voulu proposer une nouvelle expérience, plus simple : analyser des données pour l'utilisateur pour lui permettre de comprendre ce qui se passe dans ses finances personnelles.

C'était important pour nous de donner une vision globale à l'utilisateur. L'agrégation de comptes, c'est donc un moyen, ce n'est pas une fin en soi. C'est la capacité de regrouper tous les comptes de l'utilisateur.

Il y a plusieurs fonctionnalités : d'abord, la capacité d'envoyer des notifications à l'utilisateur. Cela paraît simple, mais c'est une inversion du flux d'information. Les gens avaient l'habitude d'aller consulter l'information, or quand on envoie des notifications c'est désormais l'information qui vient à eux. Ensuite, il y a l'analyse des budgets et de la capacité d'épargne, on le fait très bien avec l'application avec de jolis graphiques.

Enfin, le module prévisionnel : on s'est tous posé la question, c'est le 20 du mois, le prochain salaire est dans 10 jours. Combien ai-je sur mon compte, est-ce que je risque d'être à découvert avant le prochain salaire ? Ai-je besoin de faire un virement depuis mon livret A pour éviter le découvert ? Qu'est-ce qu'il me reste à payer ? Finalement, pour répondre à ces questions, l'ordinateur s'en sort beaucoup mieux que nous. Le prévisionnel Linxo, c'est toujours cette optique simple et automatique. On va détecter les dépenses récurrentes de l'utilisateur puis on va les inscrire dans un prévisionnel que l'utilisateur pourra ajuster. Du coup, on est en capacité d'alerter l'utilisateur qu'il peut être à découvert prochainement.

Au niveau des comptes, nous avons commencé par les comptes courants, les comptes-chèques et les cartes. Puis nous avons ajouté les livrets d'épargne (réglementés ou non réglementés), les comptes-titres, les assurances-vie, actuellement, nous allons sur l'épargne retraite et salariale, et sur les comptes PayPal. L'idée, étant d'être réellement capable de regrouper tous les types de comptes, toute la sphère financière de l'utilisateur.

CELA VA-T-IL JUSQU'À ÉVENTUELLEMENT RECHERCHER DES FACTURES AUPRÈS DES GRANDS CRÉANCIERS ?

BVH : C'est quelque chose qu'on regarde aussi effectivement.

L'AGRÉGATION DE COMPTES S'APPLIQUE-T-ELLE AU-DELÀ DES UTILISATEURS MULTIBANCARISÉS ? LA MÉCANIQUE DE RAJOUTER DES COUCHES D'INTELLIGENCE EST-ELLE DONC UNE VALEUR AJOUTÉE MÊME AUX UTILISATEURS MONOBANCAIRES ?

BVH : Tout à fait, une partie non négligeable de nos utilisateurs sont monobancarisés. Ils n'ont qu'un seul compte-chèques. Notre système s'adresse également à des personnes qui peuvent posséder des avoirs dans différents endroits (sur de l'épargne, sur les wallets comme PayPal ou Lydia).

Nous sommes centrés sur l'utilisateur, nous voulons répondre à ses besoins et lui simplifier la vie. Quand on regroupe tout dans un seul endroit, il peut vérifier qu'il y a de l'argent sur ses comptes, qu'il n'y a pas de fraudes.

POUR LES PARTICULIERS, ON SAIT QUE LES GENS SONT DE PLUS EN PLUS RÉTICENTS À PAYER POUR DES SERVICES BANCAIRES. QUELLE EST VOTRE POLITIQUE ?

BVH : On a une base de services qui est gratuite. Puis si l'utilisateur veut plus de fonctionnalités, il y a un abonnement payant. 30 euros par an ou 2,50 euros par mois, on pense que ça apporte suffisamment de valeur à l'utilisateur pour 2,50 euros par mois.

On essaye d'être sur un tarif où les gens peuvent assez facilement reconnaître la valeur de ce qu'on apporte.

LE MARCHÉ DES ENTREPRISES CONSTITUE-T-IL UNE CIBLE POUR LINXO ? SI OUI, Y A-T-IL UN BESOIN SPÉCIFIQUE POUR CE SEGMENT D'UTILISATEURS ET UNE OFFRE DÉDIÉE À CELUI-CI ?

BVH : De nombreuses entreprises utilisent notre service aussi. Nous n'avons pas encore fait d'offres pro, pour consulter ou regrouper les comptes. Il y a différents usages : certains l'utilisent comme outil d'analyse ou comme format intermédiaire pour les réimporter dans leur système comptable. Nous avons un partenaire OneUp pour les flux comptables pour les entreprises.

À priori, il y aura sûrement matière à faire une offre différenciée à un moment car les besoins ne sont pas forcément les mêmes.

Nous avons eu des sollicitations d'acteurs de toutes tailles. Il est vrai que l'on peut résoudre des besoins assez immédiats pour des petites structures et de façon simple. Pour les plus grosses entreprises, on voit souvent que dans tout ce qui est gestion de trésorerie, consolidation des comptes, beaucoup d'« usines à gaz » ont été montées, il y a parfois la volonté de modifier les process, de les simplifier, d'amener une ergonomie différente : aujourd'hui, on n'est pas en capacité de répondre à ce type de secteur, mais je pense que par la suite il y aura sûrement des innovations à apporter pour des entreprises plus grosses avec une approche un peu différente.

SUR LE COUPLAGE AGRÉGATION/INITIATION DE PAIEMENT, EST-CE QUE C'EST UN MARIAGE INDISPENSABLE ?

BVH : Aujourd'hui on est capable de prévenir l'utilisateur d'un découvert futur sous cinq jours. La personne a donc besoin de faire un virement. Actuellement, il ne peut pas le faire chez nous, son parcours est compliqué.

Finalement on pourrait automatiquement lui proposer le virement dans notre application. Avec les comptes source, destination et proposition de montant. Il n'aurait plus qu'à dire « oui », voire même la prochaine fois, qu'on puisse le faire automatiquement, car il nous fait confiance. Il y a de nombreuses innovations à apporter dans le parcours utilisateur. Du coup, il est particulièrement intéressant pour un acteur comme Linxo d'aller sur l'initiation de paiement pour continuer à simplifier la vie de l'utilisateur.

Tout ce qu'on fait sous la marque Linxo, nous le faisons aussi pour des partenaires (comme Fortuneo Budget). Ainsi, aujourd'hui, la proposition de valeur de l'agrégateur en lecture seule est un complément de l'application de la banque.

Si en plus de l'agrégation de comptes, on intègre l'initiation de paiement (avec la possibilité de faire des virements de compte à compte), non seulement ce n'est plus forcément un complément de l'application bancaire mais cela peut être vraiment un remplacement de celle-ci. L'avantage c'est d'être en capacité de faire des virements d'une banque à une autre contrairement aux applications bancaires qui ne proposent que des virements sortants. Une fois de plus, ce type de fonctionnalité répond aux besoins d'un utilisateur multibancarisé.

À COMBIEN DE BANQUES ÊTES-VOUS CONNECTÉS ACTUELLEMENT ?

BVH : Actuellement, nous nous connectons à environ 156 banques différentes.

LE FAIT DE PASSER À UN SYSTÈME UN PEU PLUS UNIFORMISÉ AVEC LE RTS, VA-T-IL VOUS FACILITER LA VIE OU FINALEMENT FAIRE DU WEB SCRAPING, C'ÉTAIT UNE PRATIQUE DÉJÀ INTÉGRÉE DANS VOTRE FAÇON DE FONCTIONNER ?

BVH : Les RTS, qui sont un draft aujourd'hui, ne définissent pas un standard unique. Une des exigences pour l'interface ouverte par la banque, c'est effectivement le respect des formats de message ISO 20022 quand ils existent. Cela donne quand même beaucoup de latitude autour de l'implémentation de l'interface. Je ne pense pas qu'il y aura une interface unique, ni en France, ni en Europe. Tout ce qui va dans le sens de la standardisation, normalement, doit nous faciliter la vie donc nous y sommes favorables. Il faut s'assurer que ces interfaces sont fiables et que par le biais de celles-ci il y a les bonnes informations disponibles. Le niveau de service doit être excellent pour que des acteurs comme nous puissent les utiliser. Les techniques de récupération actuelles ne sont certes pas idéales, mais on a réussi à très bien les fiabiliser. Finalement, il y a dans les RTS la volonté d'offrir un nouveau système, mais il va falloir que celui-ci ait dès le début un excellent niveau de qualité de service pour qu'il dépasse le niveau de qualité de service qu'on est capable d'offrir avec nos techniques actuelles.

JUSTEMENT, PAR RAPPORT AU RTS, QU'EST-CE QUI VOUS CONTENTE, QU'EST-CE QUI VOUS GÊNE ?

BVH : Sur les principes généraux d'alignement du RTS, nous sommes plutôt satisfaits. Quand il y a une exigence de sécurité, elle s'applique aussi bien à l'interface de la banque qu'à l'interface de l'AIS. Il y a une volonté de créer un champ de concurrence entre l'interface de la banque et ceux que pourront fournir des acteurs tiers. Cela est très positif.

En revanche, il y a un besoin de clarification sur le pourquoi d'une authentification forte tous les 30 jours et sur le pourquoi d'une limite à deux accès par jour³⁴. Quelles sont les motivations derrière ça. On a besoin de créer un dialogue constructif entre les différents acteurs.

LA DSP2 N'ENCADRE QUE L'ACCÈS AUX DONNÉES DE PAIEMENT ? COMMENT ALLEZ-VOUS FAIRE POUR LES COMPTES HORS PAIEMENT ? ALLEZ-VOUS PASSER PAR L'API POUR LES COMPTES DE PAIEMENT ET FAIRE DU WEB SCRAPING POUR LES AUTRES COMPTES ?

BVH : C'est une bonne question. La DSP2, c'est une directive uniquement sur les paiements, il n'y a donc rien de choquant. On a demandé une clarification sur ce point à la Commission. La réponse était que cela ne fait pas partie du mandat

³⁴ La DSP2 prévoit que l'ABE (Autorité bancaire européenne), en étroite coopération avec la BCE (Banque centrale européenne), et après avoir consulté toutes les parties concernées, élabore des projets de normes techniques de réglementation (RTS). Celles-ci vont préciser entre autres les exigences applicables aux normes ouvertes communes et sécurisées de communication et les exigences liées à l'authentification forte. (Article 98 de la DSP2)
Depuis le 12 août 2016, l'ABE a présenté un premier draft de ces RTS. Celui-ci est soumis à consultation jusqu'au 12 octobre 2016. L'article 8 du chapitre 2 des RTS prévient que ne sont pas exemptés de l'application de l'authentification forte les cas où le payeur accède aux informations de son compte de paiement en ligne, ou informations consolidées sur d'autres comptes de paiement soit lors de sa première connexion soit ou plus tard un mois après le dernier jour où l'authentification client forte a été appliquée. L'article 22 du chapitre 4 des RTS prévient également que les AISP peuvent demander des informations sur les comptes de comptes soit à chaque fois que l'utilisateur demande de telles informations, soit, lorsque l'utilisateur ne demande pas activement ces informations, pas plus de deux fois par jour.

dans le cadre de l'écriture de la DSP2 ; la volonté de la DSP2 est l'ouverture, on ne peut que s'en féliciter, je pense qu'il faut se mettre dans un contexte de collaboration entre agrégateurs et banques. Le web scraping, qu'on arrive très bien à fiabiliser aujourd'hui, n'est pas la meilleure solution technique ni d'un côté ni de l'autre et de ce fait il faut qu'on tende ensemble vers de bonnes solutions fonctionnelles, techniques avec un bon niveau de sécurité.

La réglementation donne un minimum à respecter, mais les acteurs ont la possibilité d'en faire plus pour que les choses se fassent de façon harmonieuse.

COMMENT VIVEZ-VOUS LE FAIT DE TRAVAILLER SUR LE MÊME TERRAIN QUE LES BANQUES ?

BVH : La volonté de la commission, c'est que ce soit le citoyen qui gagne. Il doit avoir le choix de décider l'interface qu'il souhaite utiliser pour son compte. C'est bon pour la concurrence, cela stimule l'innovation. Les grands principes des RTS sont alignés là-dessus, c'est d'essayer de créer un champ concurrentiel homogène. Cela va déplacer le terrain de concurrence sur les banques, ce qui va les pousser à innover sur leurs interfaces et rendre l'agrégation obligatoire dans les services à fournir à l'utilisateur final.

À partir du moment où une banque est obligée d'ouvrir ses données à la concurrence, elle est au courant qu'elle peut profiter des données des autres. Le contexte est de créer l'environnement pour que les banques innovent et prennent en compte le besoin du citoyen. Il y a d'autres acteurs qui vont très vite, ce sont les GAFA. Finalement, si les banques veulent rester pertinentes, elles ont besoin d'aller vite, et la DSP2 les pousse à aller vite.

PAR RAPPORT À L'UTILISATION DES DONNÉES QUE VOUS POUVEZ AGRÉGER, EST-CE QUE VOUS SOUHAITEZ ALLER PLUS LOIN DANS LA VALORISATION DE CELLES-CI ? PAR EXEMPLE EN POUSSANT DES OFFRES AD HOC, EN CONSEILLANT DIRECTEMENT LES CLIENTS ET/OU EN PROPOSANT ÉVENTUELLEMENT AUX UTILISATEURS DE CHANGER DE BANQUE (CAR VOUS AVEZ CONSTATÉ QUE PAR RAPPORT À UNE MÊME UTILISATION, L'UTILISATEUR POURRAIT ÉCONOMISER 50 % DE FRAIS BANCAIRES) ? QUELLE EST VOTRE POSITION LÀ-DESSUS ?

BVH : Depuis le début, on utilise la donnée au profit de l'utilisateur. Est-ce qu'on peut aller plus loin ? Bien sûr, c'est le sens de l'histoire. Ce sont des choses très pertinentes, ce sont des choses qui doivent être faites au bénéfice de l'utilisateur, avec un bon niveau de transparence, avec la possibilité de refuser de recevoir des offres.

ET VOUS NE VOYEZ-VOUS PAS DES CHOSES DANS LA DSP2 QUI VOUS EMPÊCHE DE FAIRE CE GENRE DE PRATIQUE ?

BVH : Non, je vous retourne la question, est-ce que vous en avez vu ?

IL Y A QUELQUES PASSAGES OUI, QUI ONT L'AIR DE DIRE QUE L'EXPLOITATION DES DONNÉES DE PAIEMENT NE DOIT PAS ÊTRE UTILISÉE À D'AUTRES FINS QUE CELLES DE LES FOURNIR À L'UTILISATEUR ?

BVH : C'est une question de responsabilité, de savoir qui donne à qui et pourquoi. Si l'information est livrée à l'utilisateur, finalement celui-ci a le droit de la relivrer à quelqu'un d'autre, du coup il faut que ce soit l'utilisateur qui le fasse. Cela peut être fait de façon automatique par la machine mais avec l'accord de l'utilisateur. Je pense qu'il n'y a pas de barrière dure. Et ce serait dommage qu'il y en ait une parce que ce serait un frein énorme à l'innovation, ce n'est pas la volonté de la Commission.

Il y a un autre texte qui est un peu dans le même calendrier que la DSP2 : c'est le règlement sur la protection des données personnelles. C'est ce règlement qu'il faudra s'approprier et voir comment s'inscrire au mieux dans ses principes.

COMMENT VIVEZ-VOUS LE FAIT DE DEVOIR AGIR À LA VUE ET AUX YEUX DE TOUT LE MONDE (AVEC LA DEMANDE D'AGRÉGATION À TRAVERS UN RÉGIME ADAPTÉ À LA FOIS À L'AGRÉGATION ET L'INITIATION) ? EST-CE QUELQUE CHOSE DE POSITIF OU S'AGIT-IL DE NOUVELLES BARRIÈRES POUR VOUS ?

BVH : C'est plutôt positif pour nous. On reconnaît qu'on est sur des sujets sensibles, c'est normal que l'innovation ait un temps d'avance sur la réglementation. Linxo a montré qu'il avait des choses à faire pour simplifier la vie de l'utilisateur dans la gestion de ses finances. Du coup, ça attire l'attention du régulateur. Des questions se posent sur les risques (sur les données, sur la fraude au paiement), c'est donc important de réglementer. De notre côté, on a souhaité que les choses soient régulées quand on a été consulté, car cela permet de créer des conditions de confiance entre tous les acteurs. Une entreprise comme nous, pour se développer, a besoin d'utilisateurs, d'investisseurs, de partenariats. Pour cela, il est nécessaire d'avoir un climat de confiance. Et la réglementation permet celui-ci.

LES ANNONCES RÉCENTES DES BANQUES QUI ENTRENT DANS VOTRE CAPITAL, QU'EST-CE QUE CELA VOUS APPORTE ?

BVH : Ce sont des partenariats qui ont plusieurs formes, une forme capitalistique et une forme commerciale (nous travaillons par exemple avec Fortuneo et BforBank, filiale de CA). Il n'y a pas d'exclusivité. Nous avons le droit de travailler avec toutes les banques, nous y tenons et ce n'est pas négociable.

Il y a des enjeux importants dans le secteur bancaire et avoir des actionnaires stratégiques permet aussi d'avoir des échanges sur la reconfiguration du secteur dans les années à venir et de voir comment y contribuer de la façon la plus positive possible.

Nous nous positionnons donc comme un acteur de la transformation digitale des banques.

EST-CE UNE VOLONTÉ POUR LES BANQUES QUI ENTRENT DANS VOTRE CAPITAL DE POUVOIR INTERVENIR DE FAÇON UN PEU PLUS OPÉRATIONNELLE SUR LA STRATÉGIE ET D'ÊTRE AU COURANT DE CE QUE VOUS VOULEZ FAIRE ? EST-CE DE LA VEILLE ?

BVH : Sur la veille, oui, il y a une volonté de bien comprendre un secteur émergent pour en tirer le meilleur bénéfice.

D'intervenir dans la stratégie de la société, non, je ne pense pas, les investissements sont minoritaires. Bien évidemment la stratégie est discutée en conseil d'administration mais on reste maître dans les choix stratégiques.

Si elles investissent chez nous, c'est qu'elles viennent chercher quelque chose qu'elles n'ont pas. C'est pourquoi, si elles viennent pour imposer une stratégie, leur investissement serait contre-productif.

CONCERNANT LA CONCURRENCE ENTRE AGRÉGATEURS, VOUS ÊTES DANS LES PREMIERS ACTEURS, PUISQUE VOUS ÊTES POSITIONNÉS DEPUIS 2010, NE RISQUE-T-IL PAS D'Y AVOIR UNE MULTITUDE DE NOUVEAUX ACTEURS QUI PROPOSENT LE MÊME SERVICE QUE VOUS ? EXISTE-T-IL UNE BARRIÈRE À L'ENTRÉE ?

BVH : L'agrégation de comptes, c'est facile de faire un prototype. Après, trouver une solution qui soit opérationnelle à tout instant avec toutes les banques, c'est beaucoup plus compliqué. Il y a une vraie barrière technologique.

Même si la DSP2 prévoit des standards techniques qui sont censés faciliter la connexion aux banques dans les faits les choses ne seront peut-être pas aussi simples. Il y a quand même un savoir-faire technique et métier pour être capable de se connecter à plusieurs modèles différents et à consolider les données dans un modèle unique et bien pensé.

La réglementation va en elle-même être une barrière à l'entrée : obtenir un agrément n'est pas à la portée de tous.

Par ailleurs, dans les RTS, il y a le fait que les portails de sécurité doivent être certifiés ISO 27001, ce n'est également pas à la portée de toutes start-up qui démarrent.

SELON VOUS, LES FONCTIONNALITÉS INNOVANTES (COMPARATEUR DE BUDGET FAMILIAL OU DE BUDGET PAR RAPPORT À LA COMMUNAUTÉ, SIMULATEUR DE PRIX, COFFRE-FORT ÉLECTRONIQUE) VONT-ELLES FAIRE LA DIFFÉRENCE DANS LE CHOIX D'UN UTILISATEUR POUR ADOPTER UN AGRÉGATEUR (ENTRE PAR EXEMPLE, BANKIN, LINXO OU BUDGEA) ?

BVH : Je pense que ce n'est pas forcément le produit qui a le plus de fonctionnalités qui gagne.

Ce qui est important, c'est la capacité à répondre à des problèmes très simples pour l'utilisateur. C'est cette approche qui marche.

La sécurité, par exemple, c'est clé, du côté de Linxo, le fait de travailler avec plusieurs banques en marque blanche, d'avoir des actionnaires bancaires, cela donne des gages sur la robustesse de notre sécurité tant sur le plan technique qu'opérationnel.



SYRTALS

Fondée en 1997, SYRTALS concentre aujourd'hui une équipe de plus de 50 consultants spécialisés dans le traitement **des flux financiers**.

- > Un pool unique de compétences **méthodologiques, fonctionnelles et techniques** indispensables au traitement global des flux financiers.
- > Une expertise reconnue acquise au sein de la clientèle de **banques et d'entreprises**.

NOS EXPERTISES



LANCEMENT DE
NOUVEAUX SERVICES
ET E-COMMERCE



ÉTUDE
D'OPPORTUNITÉ ET
ANALYSE D'IMPACT



DÉCRYPTAGE
RÉGLEMENTAIRE ET MISE
EN CONFORMITÉ



FORMATION



ASSISTANCE DÉMARCHES
D'AGRÈMENT ET RELATION
AVEC L'AUTORITÉ DE TUTELLE

CONTACTS



Bruno JOANIDES

Directeur d'activités

Tél. : +33 (0)6 08 73 78 16
bjoanides@syrtais.com



Sandra GOBALAKICHENIN

Consultante - Chef de projets

Tél. : +33 (0)6 17 08 40 39
sgobalakichenin@syrtais.com



Florence CHEN

Consultante - Chef de projets

Tél. : +33 (0)6 89 91 91 84
fchen@syrtais.com



Robin DURAND

Consultant - Chef de projets

Tél. : +33 (0)6 99 26 41 55
rdurand@syrtais.com



12, rue du 4 Septembre
92130 Issy-les-Moulineaux
Tel. : 01 46 48 91 53
commercial@syrtals.com

Le présent document est la propriété de SYRTALS et ne peut être réutilisé ou reproduit même en partie sans son autorisation préalable écrite.