

L'Open Banking dotée de **superpouvoirs**

Créez des expériences d'embedded finance
et de paiement uniques.

La clé ? L'accès au plus vaste périmètre de données financières et de documents.

De 15 milliards de dollars en 2021, le marché mondial de l'Open Banking devrait atteindre les 48 milliards USD en 2026, au rythme d'une croissance annuelle de 25,9%^[1].

Quatre ans seulement après l'application de la directive DSP2 (Deuxième directive européenne sur les services de paiement) et à l'aune de la DSP3, le marché de l'Open Banking affiche une pleine santé. La mise à disposition des données bancaires est devenue un game-changer pour de nombreux acteurs de la banque, de la finance, de l'assurance, mais pas seulement.

De multiples cas d'usages ont rapidement illustré la facilité et la rapidité avec laquelle il est désormais possible de créer des expériences qui apportent une vraie valeur ajoutée, à la fois aux particuliers mais aussi aux entreprises de différentes dimensions.

Vision consolidée de son patrimoine, investissements simplifiés et personnalisés, accès facilité et accéléré au crédit, paiement fractionné, gestion optimisée de la comptabilité, traitement automatisé des factures... les exemples sont nombreux.

[1] [Rapport sur le marché mondial de l'Open Banking 2022](#)

[2] The future of Open Banking & Open Finance - Mega trends 2022, Open Banking Excellence

[3] [Embedded finance revenue to be 'worth \\$51 billion' by 2026](#)

Aujourd'hui, nous ne parlons plus seulement d'Open Banking : **l'ère de l'Open Finance est déjà entamée**. Avec un périmètre bien plus étendu que celui de l'Open Banking, les données comprises dans le cadre de l'Open Finance sont une ressource essentielle pour tous les fournisseurs de services financiers : contrats d'assurance vie, comptes titres, PEA, contrats de retraite et d'épargne salariale, et même crypto-actifs.

Fintech et acteurs traditionnels font face à une course à l'innovation, et leur avenir repose sur leur capacité à concevoir et à commercialiser les meilleurs services financiers digitaux. La valeur économique de ce marché devrait atteindre 7000 milliards de dollars d'ici 2030[2]. Bain & Company prédit des profits de 51 milliards de dollars d'ici 2026, quand ils étaient de 21 milliards de dollars en 2021[3].

Nous vous invitons à appréhender les enjeux de l'Open Finance, et à découvrir comment vous pouvez **aisément concevoir les meilleures expériences financières** !

Bonne lecture



Bertrand Jeannot
CEO - Powens



Romain Bignon
Chairman - Powens



SOMMAIRE

- **Introduction** : De l'Open Banking à l'Open Finance : un univers d'opportunités enrichi
- **1.** Révolutionner les expériences pour offrir toujours plus de valeur ajoutée
- 1.1 Un écosystème en forte mutation
- 1.2 La fidélité des utilisateurs s'étirole
- 1.3 Comment composer les apps que les utilisateurs vont résolument adopter ?
- **2.** Trouver l'élément différenciateur
- 2.1 La conception d'apps digitales se démocratise. L'architecture devient essentielle.
- 2.2 L'accès aux paiements et aux données de comptes pertinentes n'est plus une option ..
- **3.** Se doter de la plateforme Open Finance la plus complète
- 3.1 Un framework complet et éprouvé entièrement conçu pour l'Open Finance
- 3.2 Opérer en toute sérénité et se concentrer sur son cœur de métier
- **4.** 5 cas d'usage Open Finance inspirants
- **À propos de Powens**

Introduction

De l'Open Banking à l'Open Finance :
un **univers d'opportunités enrichi**

L'Open Banking est une véritable révolution à la source de nombreuses innovations et de nouveaux business models. Grâce à l'ouverture des données bancaires et l'accélération des flux de données encouragées par la législation européenne, l'Open Banking bouscule le paysage financier. Permettant **l'agrégation de données bancaires** (AIS – Aggregation Information Services) et **les paiements plus efficaces et plus sûrs** (PIS, Payment Initiation Services), l'Open Banking en favorise :

- La transparence des données
- Un meilleur accès aux services financiers
- De meilleures relations avec les clients,
- La possibilité pour les institutions financières d'améliorer leur infrastructure numérique
- L'émergence de nouveaux produits, services et acteurs

En parallèle des institutions financières, de plus en plus d'acteurs non-bancaires proposent des produits et services financiers, tels que des moyens de paiement ou des offres de prêt.

Il s'agit à la fois de fintechs mais aussi de retailers comme Carrefour qui a fondé sa plateforme de paiement Market Pay, ou encore d'industriels, à l'image d'Apple qui s'est lancé en juin 2022 dans le paiement fractionné (BNPL).

Avec l'accord de l'utilisateur et à travers l'utilisation d'API

(interfaces de connexion) les données sont échangées entre les institutions financières et leurs clients, mais également des tiers tels que les fintechs.

Pour tous les acteurs, **s'appuyer sur les expertises de tiers est bénéfique**. Ce type de collaboration permet de proposer des offres de services plus étendues qui génèrent plus d'activités et plus de résultats pour toutes les parties prenantes. De meilleures expériences clients viennent de paire. Il s'agit d'un scénario foncièrement gagnant-gagnant-gagnant.

Toutefois, les données couvertes par la DSP2, en provenance des comptes courants, limitent le champ d'action. En tant qu'experts de l'agrégation de données financières, nous avons fait le constat chez Powens que **parmi les 2,7 millions de comptes synchronisés par les utilisateurs des entreprises utilisant nos technologies, 60% sont des comptes non-compris dans le périmètre de la directive DSP2 !**

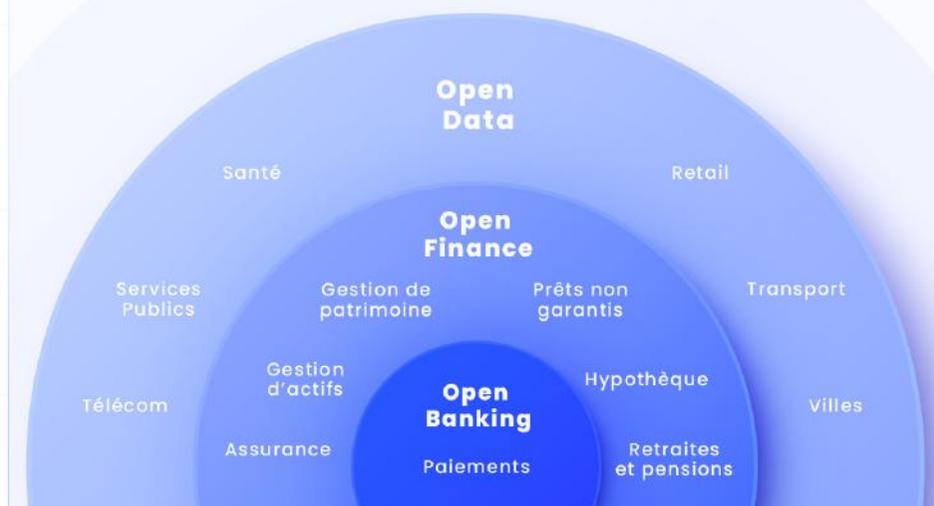
Il s'agit de comptes patrimoniaux tels que les contrats d'assurance vie, les comptes titres, les PEA, les contrats de retraite et d'épargne salariale, ou encore des crypto-actifs.

Pour aller plus loin, se pose la question de l'ouverture de l'ensemble des données financières. Cette évolution permettrait une **démultiplication des innovations en termes de services à valeur ajoutée**. C'est pourquoi nous ne parlons plus uniquement d'Open Banking mais d'Open Finance.





L'ère de l'Open Data



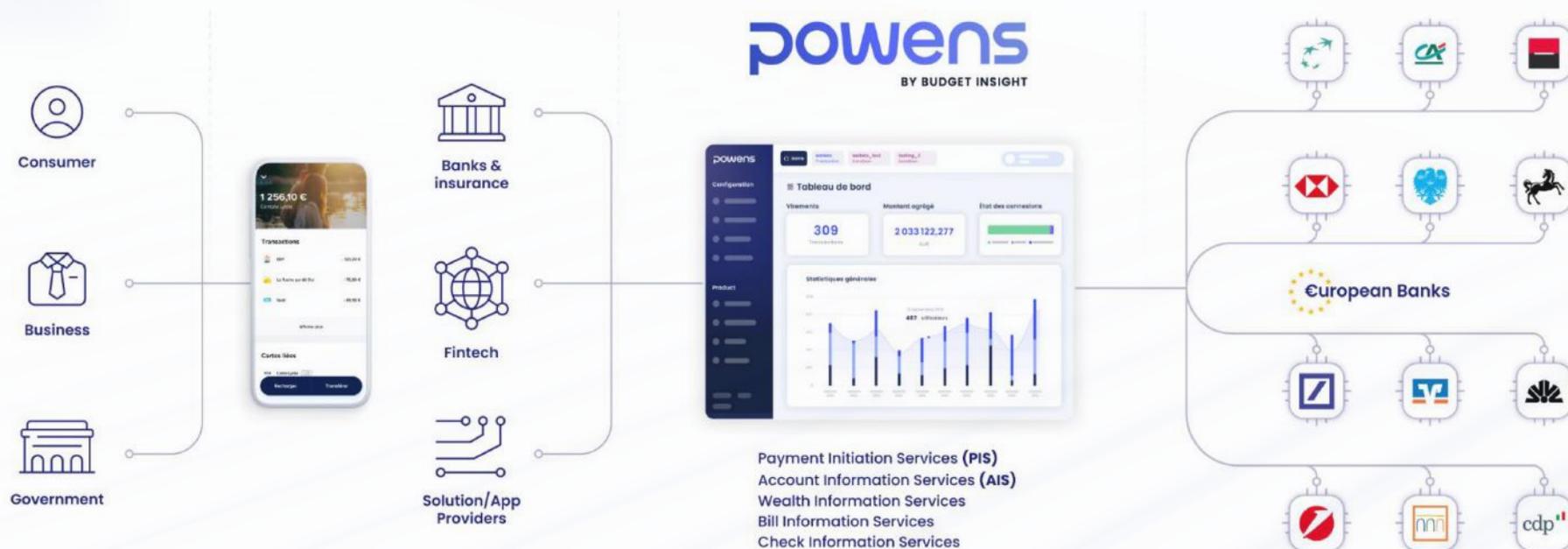
L'Open Finance permet d'étendre les principes d'accès par des tiers de l'Open Banking à un ensemble plus large de produits financiers. Elle s'inscrit dans une tendance mondiale à l'ouverture et à la portabilité des données. Elle permettra une intégration plus large dans les industries non financières, y compris dans des secteurs tels que la santé, le commerce de détail et l'administration publique, et élargira l'éventail des tiers qui pourront entrer en concurrence ou servir d'intermédiaires dans les relations financières.

Couvrant un **spectre bien plus large** que l'Open Banking, l'Open Finance offre aux fournisseurs de services financiers, et au-delà, plus d'opportunités d'innover et de concevoir de nouveaux services, en se basant sur **davantage de types de données**. Par exemple, un fournisseur de services financiers peut offrir à des particuliers comme à des professionnels et des entreprises une **vue consolidée de l'ensemble de leurs actifs financiers**. Ainsi, il peut prodiguer des conseils en gestion de patrimoine ou de trésorerie. Un organisme de crédit peut adresser des offres plus rapidement et à de meilleures conditions, car les décisions sont basées sur davantage de données, donnant une **meilleure vision de la santé financière des emprunteurs**. Ce sont donc plus d'opportunités, à la fois pour les consommateurs et pour les fournisseurs de services financiers, et plus d'inclusivité.

La particularité de Powens est la capacité de capter et de distribuer automatiquement non seulement les données bancaires issues des comptes courants, mais également les données financières issues des comptes patrimoniaux, ainsi que des documents inhérents à la gestion financière des entreprises, aux processus KYC et KYB, ou encore au credit scoring.

Nous définissons l'Open Finance comme l'Open Banking dotée de superpouvoirs, qui suralimente les app et fait émerger des expériences d'embedded finance inédites.

OPEN BANKING + SUPERPOUVOIRS = OPEN FINANCE



Les données Open Banking sont collectées par les TPP (*Third party providers*, prestataires tiers tels que Powens) depuis les systèmes d'information des institutions bancaires européennes par le biais d'API. Les données sont ensuite agrégées dans les solutions des fournisseurs de services financiers de manière complètement sécurisée, et mises en situation pour les utilisateurs finaux : particuliers, entreprises ou instances administratives. Cette transmission est réalisée avec le consentement explicite de l'utilisateur dans le strict respect de la législation européenne.

Quant aux données Open Finance (hors du champ DSP2), elles sont collectées en direct access.

C'est-à-dire qu'elles sont récupérées depuis les interfaces d'espaces clients d'institutions financières et d'institutions de l'assurance. Elles sont ensuite agrégées dans les solutions des fournisseurs de services financiers de manière complètement sécurisée via une API, et mises en situation pour les utilisateurs finaux. Les données étant cryptées, les fournisseurs de services financiers n'y ont pas accès et ne peuvent pas les stocker.

Les TPP, faisant le lien entre les institutions financières et les fournisseurs de services financiers, jouent un rôle central dans l'écosystème Open Banking. À ce jour, **Powens permet d'agréger la plus grande variété de données Open Banking et Open Finance.**

Ce mouvement n'est pas un phénomène éphémère.

Les institutions européennes sont de véritables moteurs et continuent de pousser les projets pour faire évoluer le marché. En mars 2022, la Banque de France communiquait sur ses réflexions pour encadrer le développement de l'Open Finance, et en mai 2022, la Commission Européenne a lancé une consultation notamment sur **la mise en place d'un framework Open Finance**[1].

Autre indicateur : **le mouvement s'étend en dehors des frontières de l'UE**. Des pays tels que le Royaume-Uni, l'Australie, le Mexique, le Brésil ou encore la Colombie prennent des initiatives pour passer de l'Open Banking à l'Open Finance[2].

Le potentiel d'adoption à travers l'Europe, marché historique, est considérable. Les Britanniques sont parmi les early adopters, avec plus de 6 millions d'utilisateurs actifs de solution Open Banking en 2022, particuliers et entreprises confondus. Ils étaient 2 millions en 2020[3].

Plus largement en Europe, on estime le nombre d'utilisateurs à **28 millions** en 2022, quand ils étaient près de 12 millions en 2020[4]. La tendance devrait s'intensifier, avec **132,2 millions** d'utilisateurs européens d'ici 2024.

A l'échelle planétaire, en prenant en compte toutes les possibilités auxquelles ouvre l'Open Finance, il fait nul doute que ce montant sera aisément atteint, voire dépassé.

[1] De l'open banking vers l'open finance, Deloitte

[2] [Colombia, third country in Latin America to regulate the Open Finance, Impacto TIC](#)

[3] [UK Open Banking Users Top 6 Million](#)

[4] [Number of open banking users worldwide in 2020 with forecasts from 2021 to 2024, by region](#)



De nombreux pans des domaines bancaire et financier connaissent la révolution de l'Open Finance :

Banque digitale

Par exemple : BNP Paribas, Crédit Mutuel

Paiements mobiles, de compte à compte et intégrés

Par exemple : Lydia, application de paiement mobile

Docaposte, solution de paiement digital B2B

Gestion des finances personnelles

Par exemple : Groupe BPCE, MAIF

Prêts, crédit à la consommation et BNPL ("Buy Now Pay Later" soit le paiement fractionné)

Par exemple : Finfrog, plateforme de micro crédit rapide entre particuliers

RiverBank, banque digitale spécialisée dans le prêt aux PME-TPE

Alma, solution de BNPL

Credit scoring (évaluation des risques)

Par exemple : Algoan, plateforme proposant une chaîne de credit scoring

Coaching d'épargne

Par exemple : Cashbee, application d'épargne



finfrog

RiverBank

alma

algoan

Cashbee



Gestion de patrimoine

Par exemple : Finary, application de suivi et d'analyse de patrimoine

Harvest, créateur de solutions digitales pour les logiciels dédiés aux métiers du patrimoine et de la finance

Crypto et trading

Par exemple : Delta, application de suivi des investissements multi-actifs, y compris les cryptos

Cashback et récompenses

Par exemple : Joko, application de cashback

Paylead, fintech proposant aux banques et assureurs de développer des programmes de fidélité personnalisés

Gestion et rapprochement des factures

Par exemple : Azopio, plateforme qui automatise la collecte et la gestion de l'ensemble des pièces comptables

Evoliz, logiciel de facturation pour les entreprises et les professionnels

Comptabilité

Par exemple : Dougs, cabinet d'expertise-comptable en ligne
iPaidThat, une solution qui permet de simplifier et d'automatiser la gestion comptable et financière

Finance d'entreprise et gestion de trésorerie

Par exemple : Agicap, Logiciel de gestion de trésorerie

Les procédures obligatoires KYC (Know Your Customer) et KYB (Know Your Business), ainsi que la **lutte contre la fraude et le blanchiment d'argent** sont également concernées.



Partie 1

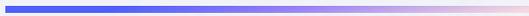
Révolutionnez les expériences pour offrir toujours plus de **valeur ajoutée**

La transformation du paysage des services financiers est déjà bien entamée. D'une poignée d'enseignes bancaires, nous sommes passés à une multitude d'acteurs offrant des solutions et apps financières, de paiement et de fintech, avec une accélération de leurs lancements et de leurs mises à jour. Les consommateurs, particuliers comme entreprises, sont régulièrement alimentés en nouveautés qui démocratisent les services financiers et leur promettent des **expériences toujours plus fluides, à forte valeur ajoutée**. Ces acteurs ont en effet très tôt saisi l'inclination des consommateurs pour la praticité des outils digitaux et pour une transparence accrue.

Dans le monde, le nombre de téléchargements d'applications mobiles financières croît d'année en année. L'Europe n'échappe pas à cette tendance*.

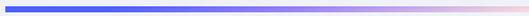
Nombre de téléchargements d'applications mobiles financières entre 2018 et 2021

+73,5%



France

+79,5%



Allemagne

+59%



Royaume-Uni

Top 10 des apps financières les plus utilisées en France et en Allemagne, par catégories d'âge, en volume d'utilisateurs actifs mensuels*

Gen Z			Millennials			Gen X & Baby Boomers			Gen Z			Millennials			Gen X & Baby Boomers		
1		Izly		Amex FR		Carrefour Banque	1		Binance		Bruno - Brutto Netto Rechner 2021		Finanzen100				
2		Lydia		eToro		AXA Banque	2		Coinbase		Commerzbank		VR SecureGo Plus				
3		Binance		Western Union International		Linxo	3		Sparkasse		Consors Finanz Banking		TARGOBANK				
4		Coinbase		Crypto.com		Personeo	4		Trade Republic		CHECK24		SecureGo				
5		BLING		Impots.gouv		Investing.com	5		Bitpanda		Commerzbank photoTAN		S-ID-Check				
6		Tricount		My Savings		Fortuneo Banque	6		eToro		Coinbase		HVB				
7		Paylib le paiement		Amendes.gouv		MACIF	7		S-pushTAN		Amex Deutschland		OnVista				
8		PayPal		ING Direct		HSBC France	8		Taxfix		eToro		Consorsbank Secure				
9		N26		Tricount		Hello Bank	9		PayPal		Bitpanda		SpardaSecureApp				
10		Ma French Bank		XE Currency		La Banque Postale	10		N26		Taxfix		Finanzen.net				



Par le passé, ouvrir un compte en banque ou effectuer un paiement avec sa toute première carte pouvait être considéré comme un rite de passage. La relation entre un établissement et ses clients relevait de l'ordre du mariage. Mais aujourd'hui, la fidélité des clients s'étole.

Aujourd'hui, un clic suffit pour trouver une nouvelle application, une solution de paiement ou un abonnement SaaS.

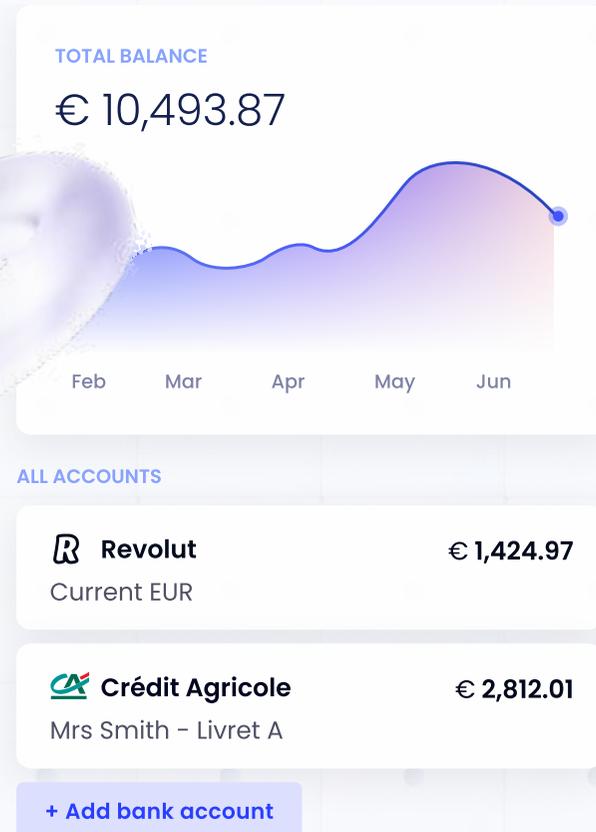
Les utilisateurs se dirigent tout simplement vers **l'expérience la plus pratique et la plus efficace**.

Ainsi, ils n'hésitent plus à **se tourner vers un autre acteur financier, y compris une fintech**. Ils n'hésitent plus à diversifier les sources pour trouver plus de flexibilité, plus de conseil, plus d'opportunités d'investissement, ou accéder à un prêt rapidement et facilement, ou encore gérer la comptabilité de leur entreprise.

Selon Bain & Company, **les mouvements de clients ont quasiment doublé** depuis 2014.

40% des clients des banques envisagent de "fragmenter", c'est-à-dire de faire appel à un autre acteur bancaire ou non-bancaire pour un service, et cette proportion approche les **70%** chez les moins de 30 ans les plus aisés*.

* ["Les banques ont freiné l'exode des clients grâce à la crise", Capital, 08/12/2021](#)



Sans surprise, le futur de votre business dépend des services digitaux. L'enjeu peut se résumer en deux points :

- **Créer les produits** que les utilisateurs vont adopter sans hésiter, avec le time-to-market le plus court.
- **La capacité à y parvenir tout en respectant** les règles de sécurité et de conformité est fondamentale.

Tout comme les marques de grande distribution, les acteurs de la banque, la finance ou de l'assurance sont soumis à la logique de changement de packaging ou de nouveau lancement tous les six mois ! Tous les secteurs font face à **l'accélération du cycle de vie des produits** et s'engagent dans une course permanente à l'innovation.

Des solutions et des cas d'usage révolutionnaires autour des services financiers, des paiements et des process métiers se multiplient.

Qu'ont-elles en commun ? Il est temps d'appliquer la bonne recette pour concevoir une solution qui trouvera à coup sûr son public. Retrouvez les 7 ingrédients utilisés par les solutions novatrices.

1 Disponibilité

Les apps les plus plébiscitées sont disponibles, fonctionnelles et à portée de main 24 heures sur 24. Elles ont intégré le quotidien de nombreux particuliers et les process business d'un nombre croissant d'entreprises.

2 Croisements et combinaisons de catégories

Fondamentalement disruptives, ces solutions ouvrent la voie à de nouvelles possibilités en :

- Réunissant commerce, paiement et finance de détail
- Associant les services de comptabilité et d'administration aux logiciels d'entreprise et aux services bancaires
- Permettant à des acteurs non bancaires de proposer des services financiers et des services de paiement
- Donnant naissance à la "super-app", qui combine communication, commerce et services à la demande, tels que la restauration et les voyages, avec des services de paiement et des services bancaires, le tout sur une plateforme unique.

3 Composabilité

Les solutions sont construites à l'aide de briques propres à son organisation et de briques de tiers. Elles intègrent même les données de comptes et les services de paiement de concurrents directs.

* Selon Harvard Business School, l'effet de réseau est une situation dans laquelle la valeur d'un produit ou d'un service dépend du nombre d'acheteurs, de vendeurs ou d'utilisateurs qui l'exploitent. Plus ces derniers sont nombreux, plus l'effet de réseau est important, et plus la valeur créée par l'offre est grande.

4 Evolution continue

Dans un contexte de concurrence et d'une demande mouvante, des améliorations sont à apporter en continu. Par conséquent, ces solutions font l'objet d'une maintenance et d'un monitoring importants pour assurer la fiabilité de l'expérience, notamment car elles reposent sur plusieurs services et sources tiers.

5 Viralité

Ces solutions sont leur propre marketing, qui est intégré dans le produit. S'appuyant sur l'effet de réseau*, elles œuvrent sans cesse à rendre l'expérience utilisateur la plus pratique et la plus fluide. Des grands disrupteurs tels que Lydia en France sont intrinsèquement viraux, pouvant entrer sur un marché en offrant un service simple (partage d'additions entre amis), puis en étendant ses activités au paiement ou aux services de portefeuille numérique, voire en proposant des prêts et des produits d'investissement.

6 Agilité vis-à-vis de la conformité réglementaire

En proposant des services financiers et de paiement, ces solutions sont soumises aux normes les plus strictes auxquelles elles doivent s'adapter en permanence.

7 Sécurité

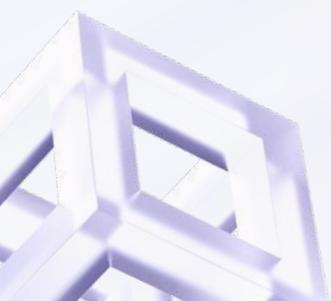
Enfin, la sécurité de niveau bancaire est cruciale car les banques manipulent de l'argent et des données personnelles sur Internet.

| Partie 2

Trouver l'élément **différenciateur**

Composer une solution est désormais à la portée de nombreuses personnes. Le challenge n'est plus la digitalisation, mais la vitesse à laquelle nous innovons, ainsi que l'agilité. Les organisations, qu'importe leur taille, sont en mesure de concevoir ces solutions telles que des applications. Il suffit de constater le nombre d'applications existantes ! À ce stade, tout le monde avec une même boîte à outils plus ou moins similaire.

Quel est donc l'élément différenciateur qui peut donner à toute organisation un réel avantage en matière d'exécution ? L'architecture. En d'autres termes, **l'avantage concurrentiel réside dans les outils et les partenaires** que vous choisissez.



Pour tirer parti des nouvelles possibilités offertes par un marché en constante évolution, il est indispensable de réunir de nombreux éléments technologiques.

Une multitude de composants entrent en jeu dans la création d'apps financières. Cependant, l'accès aux paiements et aux données financières provenant de comptes bancaires et de placement est essentiel. Une catégorie spécifique d'interfaces de connexion – les API Open Banking – a vu le jour en réponse à ce besoin. Toutefois, ces API ne sont pas toutes créées de manière égale, et n'offrent pas toutes la même profondeur de données ou la même fiabilité d'accès aux données.

Le respect scrupuleux des normes de l'UE et du Royaume-Uni (respectivement DSP2 et OBIE) est, bien entendu, incontournable pour les paiements et les transferts de fonds. Il est néanmoins tout aussi important d'**accéder aux données et aux documents pertinents**, et de les analyser à partir des nombreux autres types de comptes qui ne sont pas couverts par les règlements actuels.

Cela signifie que leurs banques ne les exposent pas nécessairement via des API officielles. Il s'agit notamment **des comptes d'épargne et d'investissement, des comptes-titres, et même des portefeuilles de crypto-monnaies**.

Face à cet essor, les institutions en France et en Europe étudient **l'Open Finance et la question de son encadrement réglementaire**.

Les consultations de la Commission européenne qui ont eu lieu de mai à août 2022 incluent des questions sur les divers actifs financiers, ainsi que l'opportunité et les moyens d'y accéder. Il fait peu de doute que **l'ensemble de ces actifs sera inclus** dans la prochaine version de la DSP2, dont nous ne connaissons pas encore la forme. La commissaire européenne aux services financiers, Mairead McGuinness, ayant annoncé **les prémices d'un texte début 2023**, nous devrions **le voir arriver plus vite** que ce nous pensions.

En parallèle, le Conseil Européen des Paiements étudie l'instauration d'un schéma premium paneuropéen. L'accès aux API serait payant afin que les banques puissent se rémunérer, tout en proposant des services additionnels. Ce projet présenterait deux avantages principaux : le rééquilibrage des forces entre les institutions traditionnelles et les TPP, et une amélioration de la qualité des API. Ce modèle, appelé SPAA (Sepa Payment Account Access), permettra de **proposer des services Open Finance haut de gamme**, tout en garantissant **l'harmonisation, l'interopérabilité et l'accessibilité** dans toute l'Europe.

Il existe ainsi de nombreux cas d'usages à forte valeur ajoutée, tels que le credit scoring ou encore le calcul de l'empreinte carbone, nécessitant une vue à 360° des avoirs d'une personne. Bien qu'elles soient basées sur des normes, les API des banques ne sont pas interopérables et leur maturité varie d'un établissement à un autre, ainsi que d'un pays à un autre. Souvent, il est nécessaire de les compenser par **un moyen d'accès aux données de secours** ainsi que des mécanismes de traitement des erreurs.

Lors du choix d'un fournisseur d'API permettant de se connecter aux API des banques, une attention toute particulière doit être portée quant à :

- L'existence d'un moyen d'accès aux données de secours et de mécanismes de traitement des erreurs
- La capacité à récupérer les données non-couvertes par la DSP2
- La stabilité et la maintenance en permanence des API, conditions sine qua non pour offrir une expérience utilisateur optimale

- La capacité ou non de gérer les comptes professionnels et les comptes de particuliers à fort volume avec le même niveau de qualité. Sans une capacité égale de gérer ces deux types de compte, créer une application à destination de professionnels relève de l'impossible.
- La propension à s'occuper des questions de conformité, de sécurité et de fiabilité, sans quoi ces questions reviendront entre les mains des développeurs de l'entreprise cliente.

Seule une API répondant à l'ensemble de ces critères est en mesure de garantir la satisfaction non seulement des clients finaux mais également celle des développeurs, tout en permettant d'ouvrir le champ des possibles le plus vaste.



| **Partie 3**

Se doter de la plateforme

Open Finance **la plus complète**

Une API exerçant le rôle de simple passerelle vers les données financières et les services de paiement n'est pas une option valable. La solution qui s'impose est une plateforme spécifiquement conçue pour être en mesure de créer et d'administrer des apps qui exploitent ces données et services.

Ces apps sont composées des ingrédients dont nous avons précédemment parlé.

Ce type de plateforme doit sans conteste s'inscrire dans **un framework répondant à 8 critères** :

- 1 **Fournir les données les plus pertinentes**, au-delà du champ couvert par la DSP2 pour ouvrir davantage de possibilités. Et ce dans tous les secteurs d'activité.
- 2 **Prendre en charge la complexité** de l'orchestration des services de données et de paiement.
- 3 **Offrir une infrastructure évolutive** selon les besoins, avec tous les outils de monitoring pour le bon déroulement des opérations.
- 3 **Apporter une qualité de service irréprochable** et une expérience utilisateur qui engage et convertit.
- 5 **Faciliter la gestion de la conformité réglementaire**, afin que les apps conçues soient conformes by-design. La plateforme doit pouvoir éliminer le besoin de gérer l'obtention d'une licence bancaire, le besoin de déployer la vôtre, ou le besoin d'implémenter des autorisations conformes à la DSP2.

- 6 **Rendre les applications sécurisées by-design.**

Les derniers critères primordiaux :

- 7 **Donner accès à l'innovation** à travers un écosystème de partenaires.
- 8 **Le partenaire stratégique fournissant ce framework** doit garantir l'implémentation de solutions éprouvées et l'accès aux standards de demain avec une roadmap claire.

Nous le savons, la **charge administrative** peut rapidement peser dans le quotidien des entreprises. Elle peut ralentir la cadence de développement des activités ainsi que l'agilité avec laquelle les opérations sont menées. En matière de régulation bancaire, la situation est similaire.

Côté gestion technique, **développer, intégrer, administrer puis contrôler l'état d'une API** et les outils qui y sont rattachés peut s'avérer rapidement complexe, chronophage et coûteux. Sans oublier les tests, les correctifs, ou encore les évolutions nécessaires à un rythme régulier.

Naturellement, nous cherchons à lancer une innovation dans le domaine financier de façon efficace et agile en s'appuyant sur les capacités de composer et de recomposer les apps aisément. Dans l'idéal, **les apps doivent intégrer de façon automatique** la connexion aux comptes conforme à la DSP2 et au RGPD.

L'enrôlement des clients et les entonnoirs d'authentification doivent être entièrement sécurisés et optimisés pour générer des conversions et favoriser l'engagement des utilisateurs.

En ce qui concerne les connexions des utilisateurs à leurs informations financières, elles doivent idéalement être prises en charge de manière unique. Plusieurs méthodes de secours assurant aux utilisateurs un accès à leurs données sont également des prérequis essentiels.

En déléguant les pans les plus lourds requérant des capacités bien spécifiques, les entreprises permettent à leurs équipes de **se concentrer pleinement sur leur cœur de métier et la stratégie** de développement commercial.

Alors, pourquoi se priver des services d'un partenaire expert à la fois sur le plan réglementaire et sur le plan technologique ?



Partie 4

5 cas d'usage Open Finance
inspirants

1. Offrir des solutions de crédit, de paiement et de financement plus équitables, plus innovantes et plus efficaces aux entreprises et aux consommateurs. Tout en maîtrisant le risque.

Le secteur du crédit est en pleine mutation. Des acteurs comme Alma, Finfrog ou encore Algoan ont compris que les particuliers comme les entreprises aspirent à vivre de nouvelles expériences en la matière. Leurs solutions **accélèrent et allègent considérablement les demandes de crédit et les paiements en plusieurs fois.**

Les utilisateurs attendent toujours plus de fluidité, plus de transparence, et plus d'efficacité pour réaliser leurs projets.

“ Grâce aux produits Open Finance de Powens, nous pouvons nous connecter aux comptes bancaires de nos clients, et ainsi consulter leurs trois derniers relevés bancaires afin de fournir un score. Le parcours de demande de prêt est considérablement allégé et raccourci, avec une décision fournie en moins de 24h. ”

Riadh Alimi

CEO, Finfrog
(plateforme de micro crédit rapide entre particuliers)

finfrog



Challenge

Les process de demande de crédit sont longs et fastidieux. Parfois, ils ne proposent pas l'inclusivité nécessaire aux particuliers en CDD, intérim ou encore auto-entrepreneurs. Les solutions de crédit, de paiement et de financement simples et rapides sont toujours plus plébiscitées.

Solution

L'Open Finance vous permet d'accéder directement aux données financières, aux paiements mais aussi aux documents requis à leur source. Les process de demande sont ainsi facilités. La collecte chronophage des éléments des dossiers est éliminée. Vous évaluez la solvabilité et effectuez des credit-scoring en analysant des données financières actualisées et infalsifiables.

Impact

Grâce à une prise de décision de prêt plus rapides et plus responsables, vous offrez des solutions de financement de nouvelle génération répondant aux attentes des particuliers et des entreprises. Vous disposez ainsi d'un réel avantage concurrentiel.

2. Optimiser vos apps et votre expérience utilisateur avec l'initiation de paiement. En toute maîtrise et à moindre coût.

Le paiement est l'étape fondamentale de toute transaction dans tous les secteurs d'activités. Plus que jamais, simplifier et fiabiliser au maximum les parcours de paiements et les virements est nécessaire pour **booster la conversion et la gestion des entreprises**.

Face aux inconvénients propres aux méthodes classiques (plafond de carte bancaire, frais élevés des systèmes de paiement, utilisation d'IBAN, ou encore impossibilité d'effectuer des paiements de masse), des acteurs de la tech comme Lydia pour les particuliers et Agicap pour les entreprises innovent en permanence pour offrir de meilleures expériences utilisateurs.

“ L'initiation de paiement facilite la vie de nos clients et élimine les limites de paiement par carte qui sont souvent un problème dans les secteurs du luxe, de la mobilité et du voyage. ”



Franck Mechineau

CEO et Co-fondateur, Voxpay (solution de paiement omnicanal)

Challenge

Les méthodes de paiement traditionnelles présentent des désavantages qui peuvent vous empêcher d'atteindre vos objectifs, qu'il s'agisse de conversion, d'optimisation de process métier (traitement des factures, paiement des salaires, etc.) ou même d'amélioration de solutions d'investissement (versement sur un compte d'épargne). En parallèle, les particuliers comme les entreprises sont en demande constante de moyens de paiement efficaces.

Solution

Avec l'initiation de paiement, vous êtes en mesure de créer des flux de paiement intégrés et des virements rapides à moindre coût au sein de vos apps et process métier. Il peut s'agir de paiements mobiles, de paiements de compte à compte ou encore de paiements embarqués. Plus besoin d'utiliser un IBAN, de passer par une plateforme bancaire, ni de passer par un système de paiement : un virement irrévocable est effectué en deux clics seulement.

Impact

En adoptant l'initiation de paiement, vous enrichissez votre app et fournissez des solutions de paiement ultra rapides et rentables aux commerçants, aux entreprises, aux administrations publiques et aux particuliers pour leurs finances personnelles.



3. Concevoir les expériences les plus pertinentes en matière de gestion de patrimoine

Que vous soyez une banque privée, un assureur, un gestionnaire de fonds, une fintech ou une insurtech, vous aspirez à **fournir les solutions et les conseils les plus judicieux à vos clients**.

De nouveaux acteurs bousculent le marché, tels que Finary et WeSave avec leurs apps de gestion d'épargne innovantes. De grands acteurs tels que MAIF et Natixis ont également entrepris l'évolution de leurs offres pour rester attractifs et fidéliser leurs utilisateurs.

“ En ayant recours à l'Open Finance, nous sommes en mesure de récupérer des données d'épargne salariale pour simplifier la gestion patrimoniale des utilisateurs. ”



Patrick Alaguero

Directeur Projets Expérience Clients, Natixis Interépargne

“ Grâce l'Open Finance, nous avons la capacité de couvrir un spectre très large de données d'investissement hyper exhaustives. ”



Mounir Laggoune

Co-fondateur, Finary (application de suivi et d'analyse de patrimoine)

Challenge

La gestion de patrimoine requiert par essence une vision complète des actifs des clients, ainsi que de confiance en vos produits et services. Pour apporter les décisions de placement les plus éclairées et fidéliser votre clientèle, vos conseillers ont besoin de s'appuyer sur des données bancaires, d'épargne et de placement claires, consolidées et actualisées.

Solution

L'Open Finance vous permet d'accéder à une plus grande variété de données financières allant au-delà des services d'agrégation d'Open Banking : comptes de prévoyance, crédits immobiliers, trading ou encore plateformes de crypto. De plus, les données financières sont en provenance directe de la source et sont donc non falsifiées.

Impact

Vous pouvez offrir à vos clients des expériences enrichies, grâce à une vue complète et actualisée des actifs. Vos conseillers ont un atout supplémentaire pour prodiguer des conseils encore plus précis et plus personnalisés pour aider à prendre des décisions de placement les plus judicieuses.



4. Améliorer l'expérience de comptabilité et de paie en optimisant vos services logiciels

Les entreprises sont en quête permanente d'optimisation de leurs process financiers. Vous avez tout à gagner à leur apporter des solutions qui permettent de **meilleures expériences de comptabilité et de paie**.



“ Nous agrégeons les données nécessaires pour établir un bilan comptable et fournissons tous les indicateurs financiers en temps réel. Le temps gagné par l'expert-comptable est assez spectaculaire ! ”

Luc Verdier

Co-fondateur, Dougs (cabinet d'expertise-comptable en ligne)

Challenge

Les process de comptabilité et de paie sont souvent fastidieux et chronophages.

Solution

L'Open Finance facilite la récupération des données de transaction, les documents (tels que les factures et les contrats) et le lancement des paiements. Au lieu de se fier aux saisies manuelles, la collecte des données à la source est automatisée pour gagner du temps et réduire drastiquement les erreurs.

Impact

En automatisant le rapprochement bancaire, la visibilité est améliorée et la marge d'erreur réduite, offrant à vos clients un gain de temps et une diminution des coûts.



5. Simplifier la gestion des factures et et concevoir des expériences de paiement nouvelle génération

Une gestion des factures et des paiements efficiente est clé pour maîtriser les dépenses et booster les finances. En tirant partie des opportunités qu'offre l'Open Finance, **composez une solution B2B à forte valeur ajoutée.**

“ Les entreprises de toutes tailles ont pour enjeu d'améliorer le traitement des factures pour optimiser les coûts et le cash management. Notre plateforme leur permet d'automatiser le traitement des factures et simplifie leur paiement. Nous avons intégré l'initiation de paiement pour permettre le règlement des factures en 2 clics. Ce mode de paiement innovant nous permet de nous démarquer, d'autant plus que nos clients grands comptes manifestent un grand intérêt à son égard ”

Morgan Trévily

Head of Development payment solutions, Docaposte

Challenge

Le traitement manuel des factures est par nature source d'erreurs, et le rapprochement comptable peut s'avérer complexe. Ces problématiques empêchent d'avoir une visualisation et une compréhension optimale des transactions, ce qui pénalise l'efficience financière des entreprises.

Solution

En tirant pleinement parti de l'Open Finance, vous pouvez agréger des données bancaires, des données de facturation, et des données Open Data sur votre plateforme. Vous pouvez également intégrer l'initiation de paiements. La collecte des factures est automatisée et ultra-rapide, et le paiement accéléré et moins coûteux.

Impact

Le traitement des factures devient plus rapide et plus efficace. Vous disposez d'avantages évidents pour concevoir une solution qui offre un véritable gain d'efficacité opérationnelle aux entreprises.



 DOCAPOSTE

À propos de Powens

Powens dote l'Open Banking de superpouvoirs. Notre API unifiée va bien au-delà de la DSP2 et aide plus de 230 acteurs majeurs des services financiers à créer les expériences Open Finance de demain.

- **API entièrement conforme à la DSP2**, sécurisée et offrant toute la couverture géographique dont vous avez besoin
- **Accès inégalé** aux services de données
- **Toutes les garanties** de conformité, d'infrastructure, de sécurité, d'évolutivité et de qualité de service
- **Tout le soutien nécessaire** pour relever les défis réglementaires, techniques et opérationnels

Intégrez facilement des services bancaires et de paiement à vos apps. Powens offre un framework complet permettant de créer des expériences d'embedded finance que vos clients vont adorer.

[PARLEZ À UN EXPERT](#)

