

June 2022

WG Open Finance

Draft Working Paper

FINANCE INNOVATION
Cyril Armange, *Deputy CEO*

SOPRA Banking Software
Bruno Cambounet, *Head of Research, Sopra Banking Software*
Co-Chair Berlin Group Advisory Group

 Sopra Banking
Software

sopra  steria
next

 Finance
Innovation
Pôle de compétitivité mondial

Open Finance WG

- 01. Summary
- 02. Outcomes so far
- 03. Next steps
- 04. Appendixes: Use Cases

Open Finance WG

Collaborative initiative across the ecosystem

Context

- Open Finance: as well as Open Banking is usually presented as a mean to improve the Customer Experience, nb1 objective of all players in the Digital Economy
- Open Finance identified as strategic by the European Commission
- However, what are we talking about? Which are the use cases for the benefits of citizens as individuals and/or for the Enterprises?...

Approach

- Open Finance and Open Banking are financial provider centric, and not end customers or non-financial enterprises centric
- Open-Finance as well as Embedded Finance are to be addressed holistically
- We leverage the unique position of the Finance Innovation as an international cluster based in Paris to build and share an ecosystem wide analysis instead of individual response of any of the involved players

Outcomes so far

- Finance Innovation confirms its capability to foster collaboration with the various Business, Technical and Political (ie Ethic, regulatory...) with the ultimate objective to innovate and create value
- Our exchanges and work in progress strengthened the catalysing capabilities of Open Finance and the multiple great potential value it can lead to
- Our short-term objective is to consolidate and publish these outcomes in a first release of a « Working Paper ». It will include our vision of the ecosystem, the various related impacted domains, the concrete benefits open finance can bring and the concret actions to perform

01.02 Action plan



Launch : T4 2021 – 7 February



Scoping, Ideas sharing
+40

Create a Working Group



+30



Use Cases
14 UC

Analysis: February – April 22nd



+15

Sub-group meetings

OpenFinance (OF) services taxonomy



UC development:
- Benefits
- Value Chain
8 UC - OF Svces mapping

Conclusion: Avril – Mai (TBD)



Meet regulatory bodies



Consolidate Conclusions



Release the Working Paper V1



OpenbanQ



budgetinsight



Mercatel

Pour le Commerce et la Distribution



qori

smartpush



FIDUCE



Crédit Mutuel
ARKEA

tinubu

Qard.

Partelya

bridge



GROUPE
BPCE



particeep
Opening financial products

INOVATIC



Kiralit
Conseil - Advisory



Finance
Innovation
Pôle de compétitivité mondial

sopra steria
next

Sopra Banking
Software

DRAFT: Do not Distribute

01.03 List of Use Cases

UC aiming Individual person benefits	Status	Comments
Personal Finance Management	V1	day-to-day finance management. Mid to long-term PFM is addressed in « Optimisation par conso... » below
Buy Now Pay Later	V1	
Money Transfer	V1	
Day-to-Day Payment	V1	
<i>Optimisation par consolidation des avoirs</i>	V2	
<i>Financement et assurance à l'Usage</i>	V2	

UC aiming Entreprise benefits	Status	Comments
Pay by Link	V1	
Payment Channel	V1	
Marketplace	V1	
Treasury Management	V1	
<i>International payment A2A</i>	V2	
<i>Financement du BFR</i>	V2	
<i>Risque Fournisseur</i>	V2	

01.04 Open Finance Services Domains

Open Finance :

A wide set of « services »

Enabling value added services

For the benefit of individuals and enterprises

Open Finance are supporting services that enable new product and services:

- The banks, financial institutions and third parties are enabling ecosystem players to improve the experience of their customers

Open Finance is wide and includes various domains :

- Open Banking is de facto a sub-set of Open Finance
- Considering the breadth of Open Finance, we segmented it and created a taxonomy

The taxonomy identifies 3 service domains (see appendix)

- **Financial Services (SF):** elementary products and services financial players are providing:
 - Payment (PS), Securities (SE), Loans (LS), Savings (SS),
 - Wealth (WM), insurance (IS), Other Business services (BS),
- **Non-Functional Services (SN)** basics to support the ecosystem-wide capabilities:
 - ID Check, authentication, authorization (ID); Fraud Detection (FD); GDPR services
 - Products & services Catalog (CA), Discovery, Registration & Contrat Management (RC)
- **Data Services (SD) :**
 - Consumer Access (CA), Financial Transactions & Account informations – (AIS), Scoring/Profiling (BS), Financial Player Information (PF)


This taxonomy is mapped against each Use Cases

GT Open Finance

- 01. Summary
- 02. Outcomes so far
- 03. Next steps
- 04. Appendixes: Use Cases

WIP

02.01 Common links across Use Cases

 Use Cases								
Common Links	Personal Finance Mgmt	Buy Now Pay Later	Money Transfer	Day-to-Day Payment	Pay by link	Payment Channel	MarketPlace	Treasury Mgmt
KYC for Individuals		BNPL-01	MN_TR-01	DDP-01	PPL-02		?	
KYC for Enterprises		BNPL-02			PPL-01	PCh-01	?	?
GDPR Services	PFM-01						DvD-02	
Banking Situations	PFM-02		MN_TR-02?				DvD-03	TrM-01
Financial Scoring	PFM-03	BNPL-04						TrM - 01
Credit Transfer (Including Instant)	PFM-05	BNPL-06	MN_TR-02	DDP-04	PPL-05	PCh-05	?	TrM -04?
Consumer Profiling	PFM-06	BNPL-04					DvD-05	

02.02 UC vs OF services
mapping 1/2

Open Finance ID	Domain	Type		Personal Finance Mgmt	Buy Now Pay Later	Money Transfer	Day-to-Day Payment	Pay by Link	Payment Channel	MarketPlace	Treasury Mgmt
FS-PS	Financial business Services	Payment	8	1	1	1	1	1	1	1	1
FS-SE		Securities	6	1	1	0	0	1	1	1	1
FS-LS		Loan Services	4	1	1	0	0	0	0	1	1
FS-SS		Saving Services	4	1	1	0	0	0	0	1	1
FS-BS		Business Services	6	0	0	1	1	1	1	1	1
FS-WM		Wealth Mgmt	4	1	1	0	0	0	0	1	1
FS-IS		Insurance	2	0	1	0	0	0	0	0	1
NTFS-ID	Non-transactional Financial Services	ID/Authent/Autorisation	8	1	1	1	1	1	1	1	1
NTFS-FD		Fraud Detection	8	1	1	1	1	1	1	1	1
NTFS-GDPR		GDPR & Consent management	7	1	1	1	1	1	0	1	1
NTFS-CA		Financial service portfolio/catalog	5	1	1	0	0	1	1	0	1
NTFS-RC		Registration & Contract management	7	1	1	1	0	1	1	1	1
DS-CA	Data Services	Customer Access Data	7	1	1	0	1	1	1	1	1
DS-AIS		Financial Transaction Information (including Account Information)	8	1	1	1	1	1	1	1	1
DS-BS		Behavioral, scoring etc	6	1	1	1	0	0	1	1	1
DS-PF		Provider Financial Data	4	1	0	0	1	0	0	1	1

Every single Open Finance maps at least 1 of the 8 Use Cases developed so far

90% of the UC map with the following domains :

- “Account Information Services”
- “Payment Services”
- “ID/Authent/Autor.”
- “Fraud Detection”
- “Financial Transaction Data”
- “GDPR Services”
- “Registration & Contract”
- “Customer Access Data”



Stakes Quantification Attempt

Currently investigating various macro-economics benefits at stake :

- Costs of money movements for Enterprises
- Treasury management improvements
- Financial inclusion stakes (in particular the Financial Literacy and Education)
- ...

To be complemented

GT Open Finance

- 01. Summary
- 02. Outcomes so far
- 03. Next steps
- 04. Appendixes: Use Cases

Introduction

- Context
- Approach
- V1 Focus

Use Cases

- Individual Benefits
- Enterprise Benefits

Analysis

- Common business services
- Open Finance basic/foundational domains
- Economic at stake
- Regulatory roles
- Link with other European initiatives

Conclusion

Annexes:

- OF taxonomy

GT Open Finance

- 01.** Summary
- 02.** Outcomes so far
- 03.** Next steps
- 04.** Appendixes: Use Cases

04.01

Open Finance Global meeting

/ Référentiel Open
Finance

OpenFinance ID	Domain	Type
FS-PS	Financial business Services	Payment
FS-SE	Financial business Services	Securities
FS-LS	Financial business Services	Loan Services
FS-SS	Financial business Services	Saving Services
FS-BS	Financial business Services	Business Services
FS-WM	Financial business Services	Wealth Mgmt
FS-IS	Financial business Services	Insurance
NTFS-ID	Non-transactional Financial Services	ID/Authent/Autorisation
NTFS-FD	Non-transactional Financial Services	Fraud Detection
NTFS-GDPR	Non-transactional Financial Services	GDPR & Consent management
NTFS-CA	Non-transactional Financial Services	Financial service portfolio/catalog
NTFS-RC	Non-transactional Financial Services	Registration & Contract management
DS-CA	Data Services	Customer Access Data
DS-AIS	Data Services	Financial Transaction Information (including Account Information)
DS-FT	Data Services	Financial Transactions
DS-BS	Data Services	Behavioral, scoring etc
DS-PF	Data Services	Provider Financial Data

04.02

Open Finance
Global Meeting

/ UCs Finance Perso. Et
Fid.

Personnal Finance Management

01.01 Finance Perso et Fidélisation, Bénéfices Particuliers – Use Case « Personal Finance Management » (PFM) 1/3: Description

Description

- » En tant que client particulier, je souhaite avoir une vision consolidée et claire de mes finances personnelles, afin d'optimiser mon budget et de bénéficier de conseils.

Groupe de Travail (Team lead: Laurence Niclosse)

Budget Insight : Cécile Abescat

Smartpush : Cédric Nallet

Fiduce : Roméo Maike

SBS : Paola Diallo

SSN : Laurence Niclosse

Bénéfices quantifiables

1. Gagner du temps
 - ✓ Être rassuré / gagner en sérénité
 - ✓ Avoir tout en 1 seul endroit
2. Gagner de l'argent
 - ✓ Comprendre mes dépenses / mes placements
 - ✓ bénéficier de conseils personnalisés

01.01 Finance Perso et Fidélisation, Bénéfices Particuliers

Use Case « Personal Finance Management » (PFM) 2/3: Chaîne de valeur

Maillons ID	Description du maillon de la CV	Contribution aux Bénéfices de l'acteur au centre de la CV
PFM - 01	Collecte du consentement	(1) Contribue au réseau de confiance pour le particulier
PFM - 02	Collecte Infos Situations bancaires Zone Euro (DSP2) et hors Zone Euro	(1) Permet la vision consolidée des comptes
PFM - 03	Collecte infos complémentaires hors comptes courants	(1) Permet la vision consolidée d'autres assets financiers (épargne, assu vie, crédit...)
PFM - 04	Restitution organisée des informations	(1) Offre une vision orientée cas d'usage (PFM)
PFM - 05	Gestion instantanée des virements	(1) Permet de gagner du temps
PFM - 06	Scoring / profiling	(2) Garantie d'une inclusion financière responsable
PFM - 07	Proposition de recommandations, en lien avec un écosystème de partenaires	(2) Apport de conseils personnalisés
PFM - 08	Satisfaction client	(2) Gagne en sérénité et en maîtrise de ses finances

01.01 Finance Perso et Fidélisation, Bénéfices Particuliers

Use Case « Personnel Finance Management » (PFM) 3/3: Apport Open Finance

Open Finance ID Maillons ID	SF-AIS	SF-PS	SF-SE	SF-LS	SF-SS	SF-BS	SF-WM	SF-IS	SN-ID	SN-FD	SN-GDPR	SN-CA	SN-RC	SD-CA	SD-FT	SD-BS	SD-PF
PFM - 01											X		X	X			
PFM - 02	X	X	X						X	X	X			X	X		
PFM - 03		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X			X	X		X
PFM - 04																X	
PFM - 05		X	X						X	X					X		
PFM - 06									X		X			X	X	X	
PFM - 07											X	X	X	X	X	X	X
PFM - 08																X	

02.01

Open Finance
Global Meeting

/ Paiement Particulier:
BNPL

Buy Now Pay Later

02.01 Paiement, Bénéfices Particuliers

Use Case « Buy Now Pay Later » (BNPL) 1/3: Description

Description

Je souhaite pouvoir disposer d'un bien ou d'un service tout en pouvant le payer en différé, en plusieurs fois, voire à crédit. Et ce dans la mesure d'une considération personnalisée de mes capacités et en étant sûr que les coûts associés resteront minimaux et sous mon contrôle.

Groupe de Travail (Team lead: Bruno Cambounet)

BPCE Grpe: Julien Bichon

Partelya: Andréa Toucinho

Bridge: Fanny Rodriguez

Qori: Meghan Lenaerts

Innovatic: Cécile Poulet

Smartpush: Cédric Nallet

Kiralit: Estelle Brack

SBS: Paola Diallo

Mercatel: Jean-Michel Chanavas

Bénéfices quantifiables

1. Accessibilité accrue à des biens et services (par une meilleure adéquation du financement aux capacités des individus)
2. Maîtrise de son budget (choix d'une méthode de remboursement dans les limites mensuelles que le consommateur s'impose, lissage...)
3. Inclusion financière
4. Protection du particulier

02.01 Paiement, Bénéfices Particuliers

Use Case « Buy Now Pay Later » (BNPL) 2/3: Chaine de Valeur (CV)

Maillons ID	Description du maillon de la CV	Contribution au Bénéfices de l'acteur au centre de la CV
BNPL - 01	KYC Commerçant : (lors de l'on-boarding marchand)	(4) Contribue au réseau de confiance pour le particulier
BNPL - 02	KYC Particulier	(4) Protège le particulier du risque de Fraude
BNPL - 03	Accès données financières personnelles	(2) Permet la personnalisation de la proposition de paiement
BNPL - 04	Scoring/Profiling	(3) Garantie d'une inclusion financière responsable
BNPL - 05	Optimisation du mode de "Pay later"	(1) Donne le choix des possibles
BNPL - 06	Approbation et exécution du paiement (mise en plan du "paiement en n fois")	(1) Gère le paiement du marchand pour le compte du particulier
BNPL - 07	Gestion des échéances de paiements	(2) Gère les débits du payeur dans le respect du mode retenu
BNPL - 08	Gestion de la collecte	(2) Protège le particulier du risque d'endettement
BNPL - 09	Facturation client particulier	(1) Preuve d'achat
BNPL - 10	Notifications d'exécution	(1) Transparence

02.01 Paiement, Bénéfices Particuliers

Use Case « Buy Now Pay Later » (BNPL) 3/3: Apport Open Finance

Open Finance ID Maillons ID	SF-AIS	SF-PS	SF-SE	SF-LS	SF-SS	SF-BS	SF-WM	SF-IS	SN-ID	SN-FD	SN-GDPR	SN-CA	SN-RC	SD-CA	SD-FT	SD-BS	SD-PF
BNPL - 01	X	X							X				X				
BNPL - 02	X	X							X	X	X						
BNPL - 03		X	X	X	X		X		X	X	X	X		X	X		
BNPL - 04									X		X	X		X	X	X	
BNPL - 05								X									
BNPL - 06		X		X													
BNPL - 07		X		X													
BNPL - 08	X			X										X	X		
BNPL - 09																	
BNPL - 10	X	X												X			

02.02

Open Finance Global Meeting

/ Paiement Particulier :
Money Transfer

Money Transfer

02.02 Paiement, Bénéfices Particuliers

Use Case « Money Transfer » (MN_TR) 1/3: Description

Description

Je souhaite pouvoir transférer des sommes à l'étranger de façon simple, rapide, sûre, pratique et peu coûteuse.

Groupe de Travail (Team lead: Bruno Cambounet)

BPCE Grpe: Julien Bichon

Partelya: Andréa Toucinho

Bridge: Fanny Rodriguez

Qori: Meghan Lenaerts

Innovatic: Cécile Poulet

Smartpush: Cédric Nallet

Kiralit: Estelle Brack

SBS: Paola Diallo

Mercatel: Jean-Michel Chanavas

Bénéfices quantifiables

1. Gain de coûts de commission (éviter des intermédiaires)
2. Rapidité (gain de temps)
3. Réduction du nb d'étapes
4. Sécurité (réduction de la fraude)

02.02 Paiement, Bénéfices Particuliers

Use Case « Money Transfer » (MN_TR) 2/3: Chaîne de Valeur (CV)

Maillons ID	Description du maillon de la CV	Contribution au Bénéfices de l'acteur au centre de la CV
MN_TR - 01	KYC Emetteur	(4) Contribue au réseau de confiance pour le particulier
MN_TR - 02	Accès et débit compte Emetteur	(3) Réduction du nb d'étapes
MN_TR - 03	KYC Bénéficiaire	(4) Protège le particulier du risque de Fraude
MN_TR - 04	Accès et crédit Compte Bénéficiaire	(1) Réduction du nb d'intermédiaires
MN_TR - 05	Change	(1) Réduction des commissions (limitation au coût de change)
MN_TR - 06	Transfer	(2) Rapidité
MN_TR - 07	AML/FT	(4) Sécurité
MN_TR - 08	Notif d'execution	(4) Visibilité (apport dans la sécurité)

02.02 Paiement, Bénéfices Particuliers

Use Case « Money Transfer » (MN_TR) 3/3: Apport Open Finance

Open Finance ID Maillons ID	SF-AIS	SF-PS	SF-SE	SF-LS	SF-SS	SF-BS	SF-WM	SF-IS	SN-ID	SN-FD	SN-GDPR	SN-CA	SN-RC	SD-CA	SD-FT	SD-BS	SD-PF
MN_TR – 01	X								X				X				
MN_TR – 02	X	X							X	X						X	
MN_TR – 03	X								X	X	X						
MN_TR – 04		X							X	X							
MN_TR – 05						X											
MN_TR – 06		X															
MN_TR – 07										X					X	X	
MN_TR – 08	X	X															

02.03

Open Finance
Global Meeting

/ Paiement Particulier :
paiement Quotidien

Day-to-day Payment

02.03 Paiement, Bénéfices Particuliers

Use Case « Day-to-Day Payment » (DDP) 1/3: Description

Description

Je souhaite que mes paiements soit réalisés et clairement documenté selon mon parcours d'achat. Et ce sans coût supplémentaire sauf à ce que je demande un service spécifique. En particulier je souhaite que les nouveaux moyen de paiement européen gratuits ou à faible coût soient utilisés prioritairement tout en étant rassurés quant au risque de compromission de mon Moyen de Payer physique (en particulier carte)..

Groupe de Travail (Team lead: Bruno Cambounet)

BPCE Grpe: Julien Bichon

Partelya: Andréa Toucinho

Bridge: Fanny Rodriguez

Qori: Meghan Lenaerts

Innovatic: Cécile Poulet

Smartpush: Cédric Nallet

Kiralit: Estelle Brack

SBS: Paola Diallo

Mercatel: Jean-Michel Chanavas

Bénéfices quantifiables

1. Adéquation de la rapidité par rapport au besoin
2. Prévisibilité
3. Réduction du coût en paiement à l'étranger (Optimisation du moyen de paiement, transparence ...)
4. Sécurité

02.03 Paiement, Bénéfices Particuliers

Use Case « Day-to-Day Payment » (DDP) 2/3: Chaine de Valeur (CV)

Maillons ID	Description du maillon de la CV	Contribution au Bénéfices de l'acteur au centre de la CV
DDP – 01	KYC	Protège le particulier du risque de Fraude
DDP – 02	Authentification	Protège le particulier du risque de fraude et augmente la relation client
DDP – 03	Consentement	Permet une pré-autorisation du paiement et renforce la confiance client
DDP – 04	Enrolement des Sous-Jacents de Paiement pour les clients	Simplicité pour le particulier
DDP – 05	En situation de Paiement: proposition et approbation	Sécurise la transaction
DDP – 06	Exécution (pour chacun des sous-jacents)	Sécurise la transaction
DDP – 07	Notification d'exécution	Visibilité pour le particulier et le client (apport dans la sécurité)
DDP – 08	Accès aux transactions et enrichissement des données	Optimisation des ventes pour le particulier

02.03 Paiement, Bénéfices Particuliers

Use Case « Day-to-Day Payment » (DDP) 3/3: Apport Open Finance

Open Finance ID	SF-AIS	SF-PS	SF-SE	SF-LS	SF-SS	SF-BS	SF-WM	SF-IS	SN-ID	SN-FD	SN-GDPR	SN-CA	SN-RC	SD-CA	SD-FT	SD-BS	SD-PF
Maillons ID																	
DDP - 01	X					X			X	X	X						
DDP - 02	X								X	X	X						
DDP - 03	X	X							X	X	X						
DDP - 04	X	X				X					X			X	X		
DDP - 05	X	X							X		X				X		
DDP - 06	X	X									X				X		
DDP - 07	X	X				X				X	X			X			
DDP_08	X					X					X						X

GT Open Finance

01. Cas d'usage Entreprises

- Paiement Marchands
- Optimisation Trésorerie

03.01

Open Finance Global Meeting

/ Paiement Marchand:
Paiement par lien

Pay by Link

03.01 Paiement, Bénéfices Marchands

Use Case « Pay by Link » (PPL) 1/3: Description

Description

Rendre fluide l'acte de paiement dans le parcours de mes clients, et ne soit plus (ou moins) une source de perte d'un client. Je recherche un moyen de paiement adapté aux différents segments de clientèle, le Paiement ne soit pas opposable et donc que chaque parti (Payeur et Payé) soit maître de leurs engagements- réduire les risques d'erreur de réconciliation de mes paiements- pouvoir mettre en place un suivi pour gérer le paiement de facture et éviter les impayés- Gagner en efficacité administrative.

Groupe de Travail (Team lead: Bruno Cambounet)

BPCE Grpe: Julien Bichon

Openbanq: Julien Achard

Bridge: Fanny Rodriguez

Partelya: Andréa Toucinho

Innovatic: Cécile Poulet

Qori: Meghan Lenaerts

Mercatel: Jean-Michel Chanavas

Smartpush: Cédric Nallet

Bénéfices quantifiables

1. Gain d'administration
2. Gain dans le taux de conversion (soit en drop out volontaire ou technique)
3. Sécurité

03.01 Paiement, Bénéfices Marchands - Use Case « paiement par lien » (PPL)

2/3: Chaine de Valeur (CV)

Maillons ID	Description du maillon de la CV	Contribution au Bénéfices de l'acteur au centre de la CV
PPL - 01	On-Boarding Marchand (Payé)	(3) Contribue au réseau de confiance pour le particulier
PPL - 02	On-Boarding Client (Payeur)	(3) Protège le particulier du risque de Fraude
PPL - 03	Création/émission/transfert du lien	(1) Sécurise la transaction (évite erreurs de saisie)
PPL - 04	Authentification/Recueil du consentement/approbation	(3) Relation de confiance, diminution risque fraude
PPL - 05	Initiation du paiement	(2) Simplicité pour le particulier
PPL - 06	Débit Client	
PPL - 07	Crédit Marchand	(1) Rapidité
PPL - 08	Notification Client & Marchand	(1) Transparence auprès du payeur (preuve d'achat)

03.01 Paiement, Bénéfices Marchands - Use Case « paiement par lien » (PPL)

3/3: Apport Open Finance

Open Finance ID	SF-AIS	SF-PS	SF-SE	SF-LS	SF-SS	SF-BS	SF-WM	SF-IS	SN-ID	SN-FD	SN-GDPR	SN-CA	SN-RC	SD-CA	SD-FT	SD-BS	SD-PF
Maillons ID																	
PPL - 01	X	X							X				X				
PPL - 02	X	X							X	X	X		X				
PPL - 03			X							X							
PPL - 04			X						X	X							
PPL - 05		X				X									X		
PPL - 06		X															
PPL - 07		X				X											
PPL - 08	X	X									X	X		X			

03.02

Open Finance
Global Meeting

/ Paiement Marchand:
Canal de Paiement

Paiement Marchands : Canal de Paiement

03.02 Paiement, Bénéfices Marchands - Use Case « Canal de Paiement » (CdP)

1/3: Description

Description

pouvoir adopter automatiquement le canal de paiement adapté à la situation- en particulier traiter différemment les situations de paiement client, fournisseur ou d'équilibrage de trésorerie- éviter de développer des relations et canaux spécifiques avec mon prestataire de paiement (ex. banque)

Groupe de Travail (Team lead: Bruno Cambounet)

BPCE Grpe: Julien Bichon

Openbanq: Julien Achard

Bridge: Fanny Rodriguez

Partelya: Andréa Toucinho

Innovatic: Cécile Poulet

Qori: Meghan Lenaerts

Mercatel: Jean-Michel Chanavas

Smartpush: Cédric Nallet

Bénéfices quantifiables

1. Réduction des charges administratives
2. Réduction des risques de découvert
3. Optimisation des coûts des paiements
 - ✓ éviter les banques intermédiaires pour l'international ou InstantPay versus ACH
 - ✓ Sélection du moyen de paiement adapté au use-case omnicanal (virement, prélèvement, carte)
4. Amélioration de la relation Client - Fournisseur (respect des délais de paiement en particulier)

03.02 Paiement, Bénéfices Marchands - Use Case « Canal de Paiement » (CdP)

2/3: Chaine de Valeur (CV)

Maillons ID	Description du maillon de la CV	Contribution au Bénéfices de l'acteur au centre de la CV
CdP – 01	KYB, On-Boarding Marchand,	(1) Protège le marchand du risque de Fraude
CdP – 02	Authentification Marchand	Protège le marchand du risque de Fraude
CdP – 03	Gestion des comptes de paiement a débiter	(2) réduction du risque de découvert, optimisation des lignes de crédit
CdP – 04	Gestion des paiements internationaux (Devises, Cryptos)	(3) Optimisation des taux de change, réduction des coûts d'intermédiaires en fonction des pays, accélération des transferts, Amélioration de la relation client-Fournisseur (scoring...)
CdP – 05	Optimisation du choix du canal Européen (SCT, SCTInst, SDD, Carte, Cryptos)	(4) Adéquation Coût du paiement au modèle d'affaire des offres, Maîtrise des délais de paiement, Amélioration de la relation client-Fournisseur, adéquation aux réglementations (délais de paiement)
CdP – 06	Exécution (pour chacun des sous-jacents)	
CdP - 07	Notification d'exécution	

03.02 Paiement, Bénéfices Marchands - Use Case « Canal de Paiement » (CdP)

3/3: Apport Open Finance

Open Finance ID Maillons ID	SF-AIS	SF-PS	SF-SE	SF-LS	SF-SS	SF-BS	SF-WM	SF-IS	SN-ID	SN-FD	SN-GDPR	SN-CA	SN-RC	SD-CA	SD-FT	SD-BS	SD-PF
CdP - 01	X	X							X				X				
CdP - 02			X						X	X							
CdP - 03	X	X															
CdP - 04						X										X	
CdP - 05		X										X			X	X	
CdP - 06		X													X		
CdP - 07	X	X												X			

03.03

Open Finance Global Meeting

/ Paiement marchands:
Diversification des
ventes

Marketplace

03.03 Domaine : Paiement Marchands

Use Case « MarketPlace» (MPL), 1/3: Description

Description

Tirer parti de l'activité de paiement des clients particuliers afin de mieux contextualiser leur ciblage par rapport à leurs situations- développer un canal de vente à forte efficacité: forte automatisation, intrusion maîtrisée dans la vie privée des particuliers, identification de nouvelles cibles facilitée.

Groupe de Travail (Team lead: Bruno Cambounet)

BPCE Grpe: Julien Bichon

Openbanq: Julien Achard

Bridge: Fanny Rodriguez

Partelya: Andréa Toucinho

Innovatic: Cécile Poulet

Qori: Meghan Lenaerts

Mercatel: Jean-Michel Chanavas

Smartpush: Cédric Nallet

Bénéfices quantifiables

1. Augmentation des revenus
2. Amélioration de la rentabilité
3. Satisfaction client

03.03 Domaine : Paiement Marchands

Use Case « MarketPlace» (MPL), 2/3: Chaine de Valeur (CV)

Maillons ID	Description du maillon de la CV	Contribution au Bénéfices de l'acteur au centre de la CV
MPL - 01	Compte de Paiement	(1) rétribution Marchand (nveau revenu)
MPL - 02	Gestion du consentement Client Particulier	(3) personnalisation client (Optimisation canal de vente)
MPL - 03	Accès aux transactions et enrichissement des données	(3) personnalisation client (Optimisation canal de vente)
MPL - 04	Création d'offres promotionnelles	(2) segmentation de l'offre (creation d'un canal de vente)
MPL - 05	Ciblage : Profiling, Analyse, Mapping Offre-Demande	(2) segmentation de l'offre (creation d'un canal de vente)
MPL - 06	Diffusion digitale ciblée	(2) Rentabilité du canal de vente
MPL - 07	Pilotage canal de vente	(1) Rétribution Marchand (Nveau revenu)

03.03 Domaine : Paiement Marchands

Use Case « MarketPlace» (MPL), 3/3: Apport Open Finance

Open Finance ID Maillons ID	SF-AIS	SF-PS	SF-SE	SF-LS	SF-SS	SF-BS	SF-WM	SF-IS	SN-ID	SN-FD	SN-GDPR	SN-CA	SN-RC	SD-CA	SD-FT	SD-BS	SD-PF
MPL - 01		x	x						x	x			x				
MPL - 02									x		x		x				
MPL - 03	x	x	x						x		x		x	x			x
MPL - 04					x	x											
MPL - 05					x									x	x	x	x
MPL - 06	x	x		x			x			x				x		x	
MPL - 07	x	x															

04.01

Open Finance
Global Meeting

/ Trésor au Quotidien

Treasury management

08.01 Domaine : Professionnels & Entreprises

Use Case « Treasury Management » (TrM) -1/3 Description

Description

Je suis chef d'une entreprise (quelle qu'en soit la taille). Je souhaite connaître et maîtriser ma trésorerie globale (pas que bancaire) à un instant donné et la prévoir à 90 jours fin de mois. En fonction de ces informations qualifiées et sécurisées, je souhaite disposer de moyens d'actions prioritaires pour rééquilibrer en cas de découvert ou placer en cas d'excédent.

Groupe de Travail (Team lead: Jean Carpentier)

OPENBANQ : Julien Achard

ARKEA : Claire Gautier

QARD : Azzedine Chaibrassou

TINUBU : Thomas Frossard

SOPRA STERIA : Jean Carpentier

Bénéfices quantifiables

- Rapidité (temps réel) et fiabilité des situations de trésorerie sur l'ensemble du périmètre de l'entreprise
- Clarté, homogénéité et lisibilité des restitutions réalisées permettant de passer rapidement à l'action
- Anticipation des flux futurs avec gestion des risques et mesures correctrices mises en place dans des délais satisfaisants

08.01 Domaine : Professionnels & Entreprises

Use Case « Treasury Management » (TrM) -2/3 Chaîne de valeur

Maillons ID	Description du maillon de la CV	Contribution aux Bénéfices de l'acteur au centre de la CV
TrM - 01	Collecte & centralisation d'informations de position de trésorerie	<ul style="list-style-type: none"> - Gain de temps, - Réduction des coûts et complexités de collecte, - Réduction du risque de ne pas obtenir les informations requises
TrM - 02	Fiabilisation des situations	<ul style="list-style-type: none"> - Gain de temps dans les rapprochements, - Réduction des coûts d'informations sur les contreparties
TrM - 03	Prévisions de trésorerie	<ul style="list-style-type: none"> - Gain de temps dans les prévisions, - Réduction des coûts de collecte d'informations d'origine variées venant de l'entreprise concernée jusqu'à des associations professionnelles et l'étranger
TrM - 04	Exploitation des situations	<ul style="list-style-type: none"> - Gain de temps pour mettre en œuvre des nivellements ou des renflouements de soldes négatifs - Réduction des coûts dans de telles opérations yc l'accès à des crédits de BFR ou de campagnes

08.01 Domaine : Professionnels & Entreprises

Use Case « Treasury Management » (TrM) -3/3 Apport Open Finance

Open Finance ID																	
Maillons ID	SF-AIS	SF-PS	SF-SE	SF-LS	SF-SS	SF-BS	SF-WM	SF-IS	SN-ID	SN-FD	SN-GDPR	SN-CA	SN-RC	SD-CA	SD-FT	SD-BS	SD-PF
TrM - 01	X		X		X		X		X				X	X	X		X
TrM - 02	X		X		X	X	X		X	X			X	X	X	X	X
TrM - 03	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X
TrM - 04	X	X	X	X	X	X	X	X	X			X		X	X	X	X

Point d'attention :

Nous avons envisagé de faire évoluer le modèle des type d'acteurs en ajoutant une colonne concernant les fournisseurs étatiques de données sur la fiscalité et le comportement des assujettis, en particulier les entreprises (ont elles payé leurs taxes ? Leurs charges sociales ? Même un résultat en Oui ou Non comporte un intérêt. Ces informations sont d'autant plus importantes que les entreprises sont de petite taille, sans bilan ou si elles évoluent dans des économies en développement (Inde par ex.).

Proposition :

Pour l'instant, nous agrégerons ces sources d'informations dans la dernière colonne de Provider Financial Data.

A plus long terme, nous pourrions exprimer un besoin spécifique d'accès aux informations « Impôts & Taxes »