



Notre client est une plateforme BaaS permettant l'intégration clé en main de services financiers via API.

Avant APPI

Notre client venait de racheter une banque allemande, et souhaitait plateformiser ce socle technologique pour la distribuer par API.

L'objectif recherché était l'augmentation des émissions de cartes bancaires.

Des études de marchés avaient été réalisées, toutefois la stratégie opérationnelle n'était pas encore claire et l'offre n'était pas encore posée.

ETUDE DE CAS : Banking-As-A-Service



Janvier 2020: APPI Conseil est sollicité par le Pôle Fintech de notre client au sujet du lancement d'une nouvelle offre bancaire en API. Plusieurs questions restaient en suspens:

- ✓ *Exigences de Conformité en face d'une offre en cours de maturation (AML5, PSD2, EIDAS, FATCA, EAI, CESOP, etc.)*
- ✓ *Mise en œuvre d'un processus d'identification (KYC) et d'authentification (SCA) fluide et compatible avec une offre distribuée en API.*
- ✓ *Une articulation Direction Commerciale / Direction Technique / Direction Opérationnelle à construire.*

LES ENJEUX

- ✓ Cette collaboration a été motivée par la volonté du groupe bancaire de rester à l'avant-garde de l'innovation dans le domaine de la Fintech, et de trouver de nouvelles pistes de croissance commerciale.
- ✓ De plus, le groupe souhaitait transformer son offre de Monnaie Électronique pour mieux s'aligner sur les attentes du marché et les évolutions réglementaires récentes.





POURQUOI NOUS CHOISIR ?



STRATÉGIE ET VISION

COMPRÉHENSION DES ENJEUX ET EXPERTISE RÉGLEMENTAIRE

Notre expérience nous a permis d'identifier rapidement **les défis stratégiques, démontrant notre capacité à appréhender les enjeux au-delà des études de marché.** Nous avons su matérialiser des solutions concrètes qui ont jalonné efficacement la construction de l'offre.

STRATÉGIE PRAGMATIQUE

Nous avons rapidement proposé le plan d'actions, **prouvant notre aptitude à déployer des solutions pragmatiques et opérationnellement viables.** Nous avons prouvé notre capacité à mettre en place les processus nécessaires pour garantir une conformité rapide et efficiente.



EXPERTISE RÉGLEMENTAIRE

EXPERTISE RÉGLEMENTAIRE

Notre maîtrise des **exigences réglementaires** est confirmée par notre expérience de mise en **conformité réussie pour de nombreux clients** dans des contextes similaires.

CAPACITÉ A RENFORCER LA CONFORMITÉ

Nous avons prouvé notre capacité à mettre en place les processus nécessaires pour garantir une **conformité rapide et efficiente**.



MISE EN OEUVRE TECHNOLOGIQUE

ORIENTATION UTILISATEURS ET STRATÉGIE PRAGMATIQUE.

Notre sensibilité aux parcours des clients finaux et notre implication dans la **conception de solutions fluides et intuitives** ont été cruciales. Ces efforts ont contribué à offrir une excellente expérience client,

CONNAISSANCE TECHNOLOGIQUE

Notre maîtrise des technologies fut l'argument de nos **propositions innovantes**, soulignant **l'efficacité des solutions proposées** et assurant ainsi que notre client demeure à l'avant-garde du secteur.

LES PHASES DU PROJET

PHASE 1



MODERNISATION DE LA CONFORMITÉ DES PAIEMENTS EN LIGNE ET CARTE BLEUE

Mise à jour du processus de sécurisation des paiements en ligne par cartes bancaires, **alignement avec la seconde Directive sur les Services de Paiements.**

PHASE 2



RENFORCEMENT DE LA SÉCURITÉ POUR LES OPÉRATIONS SENSIBLES

Conformité de l'authentification DSP2, **nouvelles vérifications** et **authentifications** pour les opérations sensibles.

PHASE 3



OPTIMISATION DU PROCESSUS KYC AVEC TECHNOLOGIES AVANCÉES

Intégration de technologies de pointe pour **une identification KYC fluide et sécurisée**, avec les différentes réglementations, notamment celles issues de l'ACPR

PHASE 4



DÉVELOPPEMENT TECHNIQUE DE L'OFFRE BUSINESS KYB

Conception de **l'architecture fonctionnelle et opérationnelle**, définition des API et workflows, **intégration de partenaires** et formation des équipes.

PHASE 5



RENFORCEMENT DE LA CONFORMITÉ ET SURVEILLANCE DES TRANSACTIONS

Gestion des PPE, **normes fiscales** européennes et américaines, **surveillance des transactions** en temps réel avec **intégration de composants d'intelligence artificielle en cours.**



PRODUCT MANAGER ET PILOTAGE DE PROJET

Appi a joué un rôle central dans la conception, la coordination et le pilotage du projet, assurant une communication fluide entre les **équipes techniques, commerciales, marketing, opérationnelles, et de conformité**. Cette position a permis d'assurer une réponse rapide aux problématiques émergentes, notamment celles rencontrées par les opérationnels



CO-CONCEPTION INNOVATION

Appi a adopté une approche proactive de co-conception, amenant de nouvelles idées et travaillant de concert avec notre client. Cette collaboration a permis l'introduction de technologies avancées, telles que le scan facial et la signature électronique qualifiée via des partenaires comme Néthéos et Antelop

COMMERCIALISATION

PLANNING DE COMMERCIALISATION ET L'OFFRE PRO.

Dès le lancement du projet, il était impératif de concentrer nos efforts sur le déploiement de solutions essentielles à la commercialisation. Concernant le scan facial et la cryptographie pour mobiles, nous avons opté pour une stratégie de 'Buy', conseillant et intégrant les meilleures solutions françaises disponibles. Cette décision a accéléré les appels d'offres et a permis des évolutions rapides **en collaboration avec VISA, aboutissant à des mises à jour en seulement 9 mois**. Cette stratégie agile a permis au client de lancer rapidement son offre individuelle, qui s'est ensuite élargie aux services professionnels. Une planification et une exécution technico-réglementaire rigoureuses ont été cruciales pour répondre rapidement et efficacement aux exigences du marché.

RASSURER LES ÉQUIPES COMMERCIALES

En collaboration étroite avec le directeur commercial, nous avons activement participé à la structuration de l'offre de vente, **rassurant simultanément les équipes commerciales et les clients** avec des explications précises sur les aspects techniques et réglementaires. Notre flexibilité dans l'adaptation de notre communication a permis de contribuer à son succès commercial.

TECHNOLOGIES DÉPLOYÉES



ONBOARDING

- KYC modulaire
- Scan facial PVID
- Identification OCR d'identité
- Signature électronique
- Vérifications des adresses automatiques
- Vérifications des documents fiscaux
- Conformité ACPR avec intégration de Kbis
- API greffe



SÉCURITÉ

- Amélioration VISA DSP (20R4 & 21R1)
- SDK à intégrer par les agents
- Interface cryptographique avancée pour l'affichage des numéros de cartes et des codes PINs cartes sur les appareils mobiles



CONFORMITÉ

- Conformité européenne : AML5 et DSP2
- Dispositifs de monitoring des transactions en temps réel
- Financière et fiscale : IPPE, CESOP, FATCA, EAI, FICOPA, etc.



+33 6 15 70 10 83



appi-conseil.com



contact@appi-conseil.com



Cédric
CEO APPI

Ingénieur des mines et fondateur du cabinet APPI, Cédric évolue depuis plus de 25 ans dans le monde bancaire, assurantiel et financier, avec une forte expertise digitale, newtech et innovation. Anciennement en poste au sein de directions générales de banques et d'assureurs, Cédric est sollicité tant par des grands comptes et des banques centrales que des fintechs.



Sophie
CLO APPI

Docteure en droit auprès de la Sorbonne, Sophie a 17 ans d'expérience à son actif dans le secteur banque-finance-innovation ; elle a dispensé ses conseils tant au sein de cabinets d'avocats anglo-saxons de renom, que de directions juridiques majeures. Elle dirige la Commission juridique de l'Alliance Blockchain France.