



Nouveau moyen de paiement sécurisé, véritable alternative au chèque de banque, pour payer ou vendre un véhicule d'occasion.

Grâce à la sécurisation des fonds, avant la vente, sur un compte séquestre, tout devient plus sécurisé, simple et rapide.



« Intégré en mai 2016 à S-money, filiale du groupe BPCE, DEPOPASS confirme sa stratégie sur le marché de la digitalisation des paiements des transactions automobiles et des biens de valeur. »

SOMMAIRE

- 1// Présentation : DEPOPASS / Serenipay
- 2// Le principe d'utilisation
- 3// La solution de transaction entre particuliers
- 4// DEPOPASS rejoint S-Money, la solution bancaire digitale de BPCE
- 5// 5 questions à Romain STUTZMANN,
Directeur Général et fondateur de DEPOPASS
- 6// L'équipe
- 7// Contacts

1 // PRÉSENTATION

Fondée en juin 2015 par Romain Stutzmann, Frédéric Ribau et Vincent Deumier, la société Serenipay a créé la solution DEPOPASS. La vocation de DEPOPASS, fintech française, est d'apporter de la sérénité dans les transactions, notamment entre particuliers, en développant des outils visant à prévenir toute forme de fraude et d'escroquerie. En son sein travaillent des experts en sécurité informatique et en sécurité bancaire. Des professionnels de l'automobile figurent également parmi les associés fondateurs de l'entreprise.

En 2016, S-money, filiale à 100 % du groupe BPCE, a repris la majorité du capital de Serenipay. Cette opération vise à créer avec la fintech une alternative digitale au chèque de banque, accessible sur supports numériques (smartphone, tablette).

Le service DEPOPASS s'adresse aux particuliers mais également aux professionnels, aux garages et aux concessions souhaitant sécuriser les transactions de leurs véhicules.

Le service se destine à devenir le standard en matière de paiement de transactions impliquant des véhicules d'occasion.

2 // LE PRINCIPE D'UTILISATION

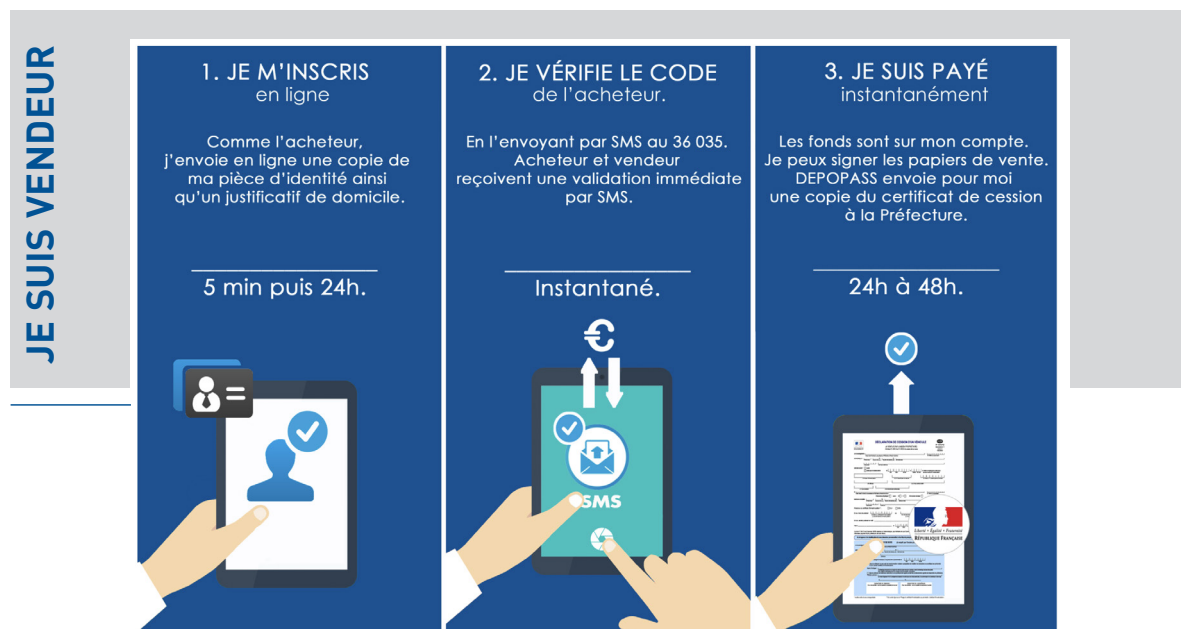
DEPOPASS est un moyen de paiement simple, rapide et sécurisé. Après l'envoi des justificatifs d'identité de l'acheteur et du vendeur, S-money s'assure de leur authenticité puis les valide. L'acheteur crédite alors un compte de cantonnement sécurisé par S-money qui, une fois les fonds reçus et garantis, autorise DEPOPASS à générer un code de paiement à usage unique. Celui-ci est communiqué à l'acheteur.



Lors de la transaction, l'acheteur remet le code de paiement au vendeur qui le valide devant le véhicule auprès de DEPOPASS soit en l'envoyant par SMS au 36 035, soit via l'application mobile ou en ligne. Le prix peut donc être ajusté jusqu'au dernier moment.

Quelques instants plus tard, le paiement sécurisé est validé immédiatement par SMS, puis effectué.

Il ne reste plus qu'à signer le certificat de cession en toute sérénité. Le véhicule est alors remis à l'acheteur.



3 // LA SOLUTION DE TRANSACTION ENTRE PARTICULIERS

- **Un marché du véhicule d'occasion croissant**

En 2015, 2/3 des véhicules vendus en France sont d'occasion, un volume global qui représente tout de même 5,3 à 5,6 millions de véhicules. Face au paradoxe représenté par ce marché en expansion, mais déficitaire en matière de paiement sécurisé, DEPOPASS est la solution numérique sécurisée la plus fiable et pratique pour ce type de transaction *peer-to-peer* (particulier à particulier).

Ce moyen de paiement joue donc le rôle de « tiers de confiance », puisqu'il nécessite la vérification des identités de toutes les parties prenant part à la vente et s'assure de la présence des fonds sur un compte séquestre.

« *Ce que les notaires font très bien dans l'immobilier, on l'applique simplement à l'automobile* », explique Romain Stutzmann, qui a désormais comme ambition de faire de ce moyen de paiement un standard sur le marché.

- **Le constat des fraudes**

Lorsqu'ils ont imaginé la solution DEPOPASS, Romain Stutzmann, Frédéric Ribau et Vincent Deumier, trois professionnels de l'automobile, de la finance et de la sécurité informatique, sont partis du constat simple que 81 % des français ne savent pas reconnaître un faux chèque de banque.

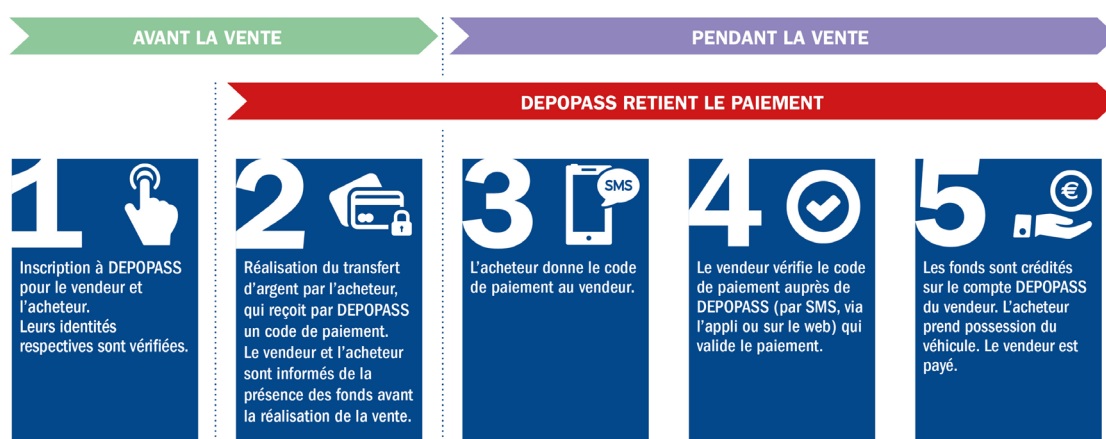
Les arnaques par falsification de chèques de banque ont explosé ces dernières années, parallèlement à l'accroissement des ventes de véhicules d'occasion. Alors que le vendeur pense avoir un vrai chèque de banque entre les mains au titre du règlement de son véhicule, il s'avère parfois que celui-ci soit faux. Et rares sont les assurances à assurer ce sinistre.

- **Un atout pour l'accès au marché**

DEPOPASS représente un véritable paiement sécurisé lors d'un échange commercial entre particuliers. La FinTech surfe sur l'économie collaborative à la manière d'AirBnB ou de Blabla Car. Le but est de faciliter l'échange transactionnel de particulier à particulier. En utilisant un système digital relié à un compte séquestre sur lequel transitent les fonds de l'acheteur, le vendeur est assuré de recevoir l'intégralité du paiement avant la remise en main propre du véhicule. Cette solution évite le défaut de paiement. En effet 3 % des chèques de banque émis sont frauduleux. Ainsi, lors de la remise d'un tel chèque, si celui-ci se retrouve sans provisions, la banque peut tout simplement récupérer les fonds.

- **Une méthode de paiement simple d'utilisation**

Le jour de la transaction, l'acheteur donne le code de paiement au vendeur qui peut instantanément en vérifier l'authenticité par SMS ou via une application smartphone, validant ainsi le paiement. Les fonds sont alors crédités sur le compte du vendeur et l'acheteur prend possession du véhicule de façon synchronisée. C'est une opération gratuite pour l'acheteur, qui coûte 25 € au vendeur (jusqu'à 5 000 €). Il faut ensuite ajouter 0,2 % du montant par tranche de 1 000 €. Le montant maximum ne peut pour l'instant pas dépasser les 45 000 €, ce qui est déjà suffisant pour couvrir 98 % des transactions.



- Un outil 100 % accessible :

L'autre atout de DEPOPASS est son accessibilité permanente sur Smartphone et tablette, via sa présence sur les plateformes mobiles AppStore et PlayStore Android. Toutes les démarches se font à distance et par virement. Cette méthode de paiement est la seule irrévocable. Les opérations de transfert de fonds s'effectuent en ligne ou par SMS sécurisé, y compris le week-end. Seules conditions : que les protagonistes acheteur-vendeur aient chacun leur compte DEPOPASS créé et vérifié à partir de leurs documents d'identités, et que les fonds soient présents. Le paiement de la transaction se fait en quelques minutes. DEPOPASS renforce la confiance et la transparence de la transaction. Les informations sur celle-ci sont datées, collectées et vérifiables.

Désormais avec DEPOPASS le paiement est vérifié avant que la vente ne soit effectuée, et plus après que le véhicule ait changé de main lors de la vérification du chèque de banque.

Les avantages du DEPOPASS



Paiement par virement irrévocable (pas de risque de falsification).



Possibilité de modifier le prix de vente jusqu'au dernier moment



Immobilisation et sécurisation des fonds par une filiale à 100% du Groupe BPCE.



Démarches à distance, sans se déplacer.



Service client par téléphone 6 jours sur 7.



Tutoriels d'accompagnement.



Double vérification des identités respectives. (identité et domicile).



Pré-chargement de son compte possible pour payer ou être payé en quelques minutes.



Démarches administratives et vérifications pour une sécurité optimale.



Suivi en temps réel

4 // DEPOPASS REJOINT S-MONEY, LA SOLUTION BANCAIRE DIGITALE DE BPCE

DEPOPASS est désormais intégrée à S-money, filiale spécialisée dans les transactions numériques du Groupe BPCE, deuxième groupe bancaire français. À terme, S-money détiendra 65 % du capital total de DEPOPASS. Le groupe BPCE a su innover et comprendre tous les enjeux de ces transactions, importantes dans la vie quotidienne des utilisateurs.

En effet, puisque l'achat d'un véhicule familial est le second bien le plus précieux derrière le logement, ce marché des véhicules d'occasion se devait d'avoir une option sécurisée de transaction. Grâce au rachat de DEPOPASS, S-money veut devenir le leader en France de la digitalisation des paiements des transactions automobile et des biens de valeur.

S-MONEY EN CHIFFRES

- 1 million d'utilisateurs actifs
- 150 millions d'euros de collecte annuelle
- plus de 200.000 transactions de paiement réalisées chaque jour
- un réseau de 70 partenaires
- une trentaine de collaborateurs

• Participation du groupe CarBoat Media au capital

L'intégration de DEPOPASS dans le Groupe BPCE a également mobilisé le groupe CarBoat Media, qui participe au capital de DEPOPASS à hauteur de 15 %.

« La solution DEPOPASS est mise en place sur les petites annonces de La Centrale ; mais rien n'empêche qu'à terme il soit déployé sur d'autres sites de ventes de voitures d'occasion, voire même à propos d'autres biens comme bateaux, immobilier ou encore œuvres d'art » déclare François Couffy, Président du Directoire de CarBoat Media.

Ainsi sur La Centrale.fr, site N°1 des ventes de véhicules d'occasion en France, les utilisateurs se voient proposer d'effectuer directement leur transaction grâce au paiement DEPOPASS.

5 // Cinq questions à
Romain STUTZMANN,
Directeur Général et fondateur
de DEPOPASS



1 // **De quel constat de départ êtes-vous parti pour créer DEPOPASS ?**

« Nous sommes partis du constat qu'il y avait des anomalies flagrantes sur ce marché. Où malgré les volumes et valeurs en jeu, il y avait des failles de sécurité flagrantes. Et un manque de praticité. Nous savons en effet qu'indirectement la banque demandait à son client, dont ce n'est pas le métier, de vérifier devant le véhicule au moment de remettre les clés si le chèque de banque était valide ou pas. C'est le métier de la banque. Pas du client. nous avons remis les choses à leur place en vérifiant les fonds avant. Et en remettant la banque dans son rôle premier, celui d'assurer la sécurité de ses clients, à un moment primordial.

De plus, ce n'était pas normal qu'on fonctionne encore avec du papier, à l'ère du digital. Qu'on ne puisse pas vendre son véhicule le dimanche en toute sécurité. Que les particuliers soient complètement livrés à eux-mêmes entre eux pour effectuer cette transaction. Qu'on ne puisse pas modifier le prix de vente devant le véhicule avec un moyen de paiement sécurisé. Qu'il n'y ait aucune vérification d'identité des vendeurs et acheteurs. Que ce soit à l'acheteur de prendre en charge le chèque de banque alors que c'est le vendeur qui l'impose. Bref nous remettons à plat le schéma. Et posons les bonnes bases pour une transaction sécurisée et sereine grâce à l'accompagnement que nous faisons via notre service client. »

2// Pourquoi avoir choisi un rapprochement avec BPCE et La Centrale ?

« Cela s'est fait naturellement. Les responsables de la stratégie de BPCE ont rapidement montré un intérêt dans notre solution et nous ont accordé leur confiance lors de notre premier partenariat. Lorsque La Centrale nous a choisis, après avoir rencontré tous les acteurs et analysé leurs process, la banque a décidé de nous aider à accélérer et nous accompagner dans cette montée en puissance. De notre côté, nous avons créé DEPOPASS dans le but de l'imposer en tant que standard de paiement. Le cœur de métier de DEPOPASS est bancaire avant tout. Il s'applique à l'automobile en priorité. C'était normal de laisser le lead à BPCE. Et la complémentarité de La Centrale est toute trouvée. En apportant sa caution et de la visibilité à DEPOPASS auprès de ses clients, La Centrale aide à amorcer le changement sur ce marché. »

3// Qu'est-ce que cela va changer pour DEPOPASS ?

« Nous allons accélérer et optimiser. Accélérer avec l'implantation de DEPOPASS dans le réseau des Banque Populaire et Caisse d'Epargne. Et avec la recommandation que La Centrale effectue auprès de ses clients. Et optimiser les process à la fois de sécurité et relatifs au parcours client. Pour être toujours plus facile, simple d'utilisation et sécurisé. Donc proche des attentes du client final. Nous allons aussi disposer des moyens pour gagner en visibilité. Et nous sommes ouverts à des partenariats avec tous les acteurs du marché du véhicule d'occasion. »

4// Quelles sont vos ambitions ?

« L'ambition de DEPOPASS a toujours été devenir le standard en matière de paiement des véhicules d'occasion. En France dans un premier temps et peut-être dans d'autres pays européens. Le principe de DEPOPASS peut aussi s'appliquer à d'autres cas d'usage que l'automobile. »

5// Avez-vous d'autres services à proposer ou à greffer sur DEPOPASS ?

« Oui. Lorsqu'un acheteur et un vendeur effectuent un DEPOPASS pour sécuriser le paiement de leur transaction. Ils peuvent avoir besoin de services complémentaires comme de l'assurance, du financement ou encore des services annexes liés au véhicule. Comme une garantie mécanique, une carte grise. Nous travaillons avec les filiales du groupe BPCE dans un premier temps pour accompagner nos clients. »

6 // L'ÉQUIPE

DEPOPASS | GO

À PROPOS DE DEPOPASS

DEPOPASS a été fondée en juin 2015 par Romain Stutzmann, Frédéric Ribau et Vincent Deumier. La vocation de DEPOPASS est d'apporter de la sérénité dans les transactions, notamment entre particuliers, en développant des outils visant à prévenir toute forme de fraude et d'escroquerie. Au sein de DEPOPASS travaillent des experts en sécurité informatique et en sécurité bancaire. Des professionnels de l'automobile figurent également parmi les associés fondateurs de l'entreprise. Cette solution a été créée dans le but de réduire drastiquement les escroqueries sur le marché du véhicule d'occasion et d'accompagner les clients lors de la vente ou l'achat du second bien le plus précieux dans un foyer derrière l'immobilier que représente l'automobile.

CARBOAT
MEDIA

À PROPOS DE CARBOAT MEDIA

CarBoat Media est le leader français des contenus auto, moto et bateau dans le domaine de la petite annonce et de l'éditorial. La croissance de Carboat Medias s'appuie sur 4 marques leaders : La Centrale, Promoneuve, Les Annonces du Bateau, Caradisiac, et une filiale Garantie System pour la vente de garanties mécaniques. Quatre marques digitales multi devices à la pointe de l'expérience client couvrent la totalité du cycle de vie d'un véhicule. CarBoat Media est une filiale du groupe allemand Axel Springer (61 %) et du groupe français SPIR (39%). Axel Springer est l'éditeur digital leader en Europe.

Basé à Berlin, il est implanté dans plus de 40 pays. Axel Springer est divisé en 3 segments opérationnels : modèles payants, modèles marketing et modèles d'annonces classées. En 2015, il a réalisé un Ebitda de 559M€. Plus de la moitié du chiffre d'affaires du groupe provient des activités digitales qui représentent presque 70% de l'Ebitda. Le groupe emploie plus de 15 000 personnes.

Filiale du groupe Ouest France, SPIR Communication est une entreprise de presse française qui réalise un CA de 500 millions d'euros.

S money

À PROPOS DE S-MONEY ET DU GROUPE BPCE

S-money, filiale à 100 % de BPCE, a pour objet de fournir des services de paiement et de transfert d'argent en monnaie électronique. S-money a obtenu en 2012 un agrément français d'Etablissement de Monnaie Electronique auprès de l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (Banque de France). S-money est une filiale du Groupe BPCE, deuxième groupe bancaire en France. Le Groupe BPCE s'appuie sur deux réseaux de banques commerciales coopératives, autonomes et complémentaires : celui des 18 Banques Populaires et celui des 17 Caisses d'Epargne. Dans le domaine du financement de l'immobilier, il s'appuie également sur le Crédit Foncier. Il est un acteur majeur de la banque de grande clientèle, de la gestion d'actifs et des services financiers avec Natixis. Le Groupe BPCE compte 35 millions de clients et bénéficie d'une large présence en France avec 8 000 agences, 108 000 collaborateurs et plus de 8,9 millions de sociétaires.

