

A l'assaut des transactions complexes et contraignantes.

Part 4 – Escrow account history

Escrow account activity from June, 2015 to May, 2016

| Date | Deposits to escrow | | | Payments from escrow | | | Description | Escrow balance | | |
|----------|--------------------|-----------|------------|----------------------|-----------|------------|-------------------|----------------|-----------|------------|
| | Actual | Projected | Difference | Actual | Projected | Difference | | Actual | Projected | Difference |
| Jun 2015 | \$0.00 | \$0.00 | \$0.00 | \$0.00 | \$0.00 | \$0.00 | Starting Balance | \$0.00 | \$0.00 | \$0.00 |
| Jul 2015 | \$25.00 | \$25.00 | \$0.00 | \$0.00 | \$0.00 | \$0.00 | Alibaba Insurance | \$25.00 | \$25.00 | \$0.00 |
| Aug 2015 | \$25.00 | \$25.00 | \$0.00 | \$0.00 | \$0.00 | \$0.00 | | \$50.00 | \$50.00 | \$0.00 |
| Sep 2015 | \$25.00 | \$25.00 | \$0.00 | \$0.00 | \$0.00 | \$0.00 | | \$75.00 | \$75.00 | \$0.00 |
| Oct 2015 | \$25.00 | \$25.00 | \$0.00 | \$0.00 | \$0.00 | \$0.00 | | \$100.00 | \$100.00 | \$0.00 |
| Nov 2015 | \$25.00 | \$25.00 | \$0.00 | \$0.00 | \$0.00 | \$0.00 | Orange Credit | \$125.00 | \$125.00 | \$0.00 |

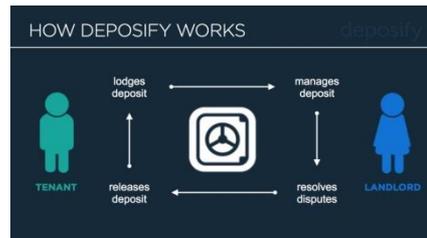
Aux USA, les *Escrow Accounts* (comptes séquestres) sont de plus en plus utilisés pour proposer aux clients un nouveau service : le paiement automatisé, à partir d'un compte d'attente, de leurs impôts et charges récurrentes. **ABN Amro** développe cette fonctionnalité sur une blockchain.



Ne plus faire la queue au supermarché : les articles sont directement inscrits dans les rayons et payés sur mobile avec la solution *Grab & Go* que développe **BarclayCard**. Amazon teste une solution comparable.



MyNotary (France). Une plateforme d'achats/ventes immobiliers qui accompagne ses utilisateurs dans les différents aspects des transactions et qui propose en ligne un compromis avec le notaire et l'agent immobilier.



Depositify (Irlande). Un système de règlement/conservation pour propriétaires et gérants immobiliers.



Le marché de la voiture d'occasion représente trois fois le marché du neuf en volume mais l'acquisition d'une voiture d'occasion de particulier à particulier est l'expérience d'achat décrite comme la plus pénible par les Européens. Surtout en France, où les transactions de particulier à particulier représentent près des deux tiers des ventes, contre 20% au Royaume-Uni.

L'acheteur ne sait pas tout à fait ce qu'il achète ni s'il paie le prix juste. Le vendeur, lui, craint de ne pas être payé (les faux chèques de banque se multiplient). Néanmoins, passer par un garage pour vendre un véhicule représente une perte d'un tiers en moyenne. Tandis que les acheteurs ne sont pas forcément plus confiants. En France, le taux d'infractions constatées dans des garages pour la vente de véhicules d'occasion est passé de 20% en 2012 à 47% en 2015.

Dans ces conditions, des startups tentent de refonder la relation client sur le marché de l'occasion, comme **Beepi** aux USA ou, en France, **PayCar**, avec laquelle **BNP Paribas** a monté un partenariat.