

Payname devient Morning pour révolutionner la banque en France

Payname change de nom et devient Morning. Une nouvelle identité qui sera déployée dès lundi pour accompagner le changement de positionnement de la startup toulousaine qui devient une néobanque du quotidien, plus proche des attentes et des besoins des consommateurs.

Depuis 18 mois, la startup toulousaine Payname s'est imposée sur le marché du paiement entre particuliers. Depuis l'obtention de son agrément bancaire en juillet 2015, « *le premier accordé en province* » précise Eric Charpentier, fondateur de Payname, la jeune pousse prépare son évolution, ou plutôt sa révolution. Avec cet agrément bancaire, qui permet de tout faire comme les gros acteurs traditionnels, mais différemment, pourquoi se priver de mettre un coup de pied dans la fourmilière ? « *Nous pensons que les gens ont envie d'un autre type de banque : que ce soit un endroit où on dépose notre argent en sécurité, où on nous donne les moyens de financer nos projets* », nous expliquait le fondateur il y a quelques semaines.

Morning, une nouvelle idée de la banque

C'est désormais chose faite. A compter de septembre, Payname devient Morning et propose aux Français, dans un premier temps, non pas une nouvelle banque mais une nouvelle expérience pour gérer son argent. Eric Charpentier aurait bien aimé rayer le mot banque de son vocabulaire. Mais force est de constater qu'il s'agit du seul qui soit assez parlant pour le grand public. Comment décrire son activité sans l'utiliser ? Plutôt que de tout balayer, Payname se proclame donc comme une « néobanque », comprenez une banque plus proche des attentes des consommateurs.

« *Aujourd'hui on ne vend pas un produit, on propose une expérience*

«

Eric Charpentier

Gratuite, facilement personnalisable, plus agile, plus en phase avec les usages collaboratifs, Morning recèle de fonctionnalités dont le consommateur n'aurait même pas osé rêver : mais aussi le paiement entre amis, un compte et une carte entièrement pilotables (choix de son code pin, capacité de bloquer son compte pour éviter de dépasser une certaine somme, possibilité de bloquer temporairement sa carte en cas de perte ou de vol etc.)... Pour se rémunérer, Morning compte sur l'offre professionnelle et sur les frais qui y seront liés, mais ne fera en aucun cas travailler l'argent de ses clients. « *Nous voulons revenir à la banque originelle, nous n'avons pas vocation à ce que l'argent parte sur des marchés douteux. Nous ne voulons pas nous faire de l'argent sur l'argent des utilisateurs* », explique Eric Charpentier.

Pour recruter (Morning vise 15 000 cartes d'ici la fin de l'année), la néobanque ne mise pas sur une prime de 80 euros ou sur la gratuité des frais bancaires, elle mise avant tout sur son adéquation aux attentes des consommateurs. Premier acteur non bancaire indépendant à proposer un nouveau modèle de banque, Morning s'appuie sur une licence Mastercard mais a développé ses propres systèmes d'information, une condition *sine qua non* de la réussite pour Eric Charpentier qui compare sa société à Free « *Free a dû créer son propre réseau, s'il s'était adossé à Orange pour mener sa révolution, personne ne l'aurait compris* » .

Maddyness, partenaire média de Payname.