

prévision de croissance de 20 % en 2011, a déclaré vendredi la directrice générale, María Dolores Dancausa. L'établissement, détenu à 24,7 % par le Crédit Agricole, a présenté un bénéfice net de 147 millions d'euros entre janvier et septembre, en baisse de 1,4 % sur un an, soit mieux que ce que prévoyaient les analystes. Sous l'effet de l'augmentation des coûts de financement sur les marchés, la marge nette des intérêts se contracte de 10,5 %, à 393,5 millions d'euros.

« Hormis un imprévu, comme un dénouement de la tragédie grecque qui nous contamine tous, nous allons parvenir à augmenter de

tre, sachant que nous n'avons fait aucun trimestre en dessous de 46 millions d'euros [cette année]. » Bankinter a pu limiter la baisse de ses profits grâce à un strict contrôle des coûts (-3,5 %) et l'activité soutenue de sa filiale d'assurance, Linea Directa Aseguradora.

#### Solvabilité accrue

La banque a fortement augmenté sa solvabilité depuis le début de l'année, grâce à une émission d'obligations convertibles et conformément aux nouvelles exigences de la Banque d'Espagne. Bankinter, qui fait partie des entités ayant passé de justesse les « stress tests » de juillet, affiche mainte-

raîne des pays périphériques est limitée à 2 milliards d'euros de

JESSICA BERTHEREAU  
CORRESPONDANTE À MADRID

### SANTANDER RENFORCE SON CAPITAL AUX ÉTATS-UNIS

La première banque de la zone euro par la capitalisation, Banco Santander, va renforcer son capital à hauteur d'environ 1 milliard de dollars, grâce à l'entrée de nouveaux actionnaires dans sa filiale de crédit à la consommation Santander Consumer USA. Dans un communiqué publié vendredi, le géant bancaire espagnol explique que Santander Consumer

USA réalisera une augmentation de capital de 1,15 milliard de dollars souscrite par Sponsor Auto Finance Holdings Series et Dundon DFS. A l'issue de l'opération, Santander ne contrôlera plus sa filiale qu'à 65 % de et comptabilisera une plus-value d'environ 1 milliard de dollars. La transaction valorise Santander Consumer USA à 4 milliards de dollars.

### MOYENS DE PAIEMENT

La start-up de paiement mobile présidée par Damien Guermont, l'ex-patron de Banque Accor, espère s'imposer grâce à sa tarification et à son offre de services additionnels. C'est le cinquième acteur qui émerge en quelques mois.

# Lemon Way veut se distinguer par les prix

Après PayPal, Kwixo, Pay2You et Buyster, voici Lemon Way. Le marché du paiement mobile va voir émerger à partir du 8 novembre un nouveau portefeuille électronique. A cette date, la Banque de France devrait avoir délivré à Lemon Way son agrément pour opérer en tant qu'établissement bancaire et lui permettre de déployer son offre. Présidée par l'ancien patron de la Banque Accor, Damien Guermont, et dirigée par Sébastien Burlet, son fondateur, Lemon Way a mis au point une plate-forme de paiement mobile proposée depuis 2007 en marque blanche en Afrique et au Moyen-Orient qu'il s'agit maintenant de faire

vivre en France dès le mois prochain, mais aussi en Belgique, en Espagne, en Angleterre, en Italie et aux Pays-Bas dès l'an prochain.

#### Séduire les petits commerçants

Le fonctionnement de Lemon Way sera le même que celui des portefeuilles électroniques déjà sur le marché : l'utilisateur ouvre un compte sur le site [m.lemonway.fr](http://m.lemonway.fr) et l'alimente par le biais d'un virement ou avec sa carte bancaire. Son numéro de téléphone et un mot de passe lui suffisent ensuite pour régler ses achats ou faire des virements d'argent.

Face à la multiplication des offres

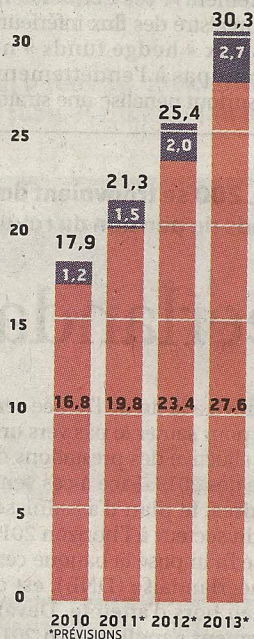
concurrentes, Lemon Way met en avant deux atouts. Le prix d'abord : la start-up ambitionne d'être « *le Free du paiement mobile* ». Acteur indépendant des banques comme des opérateurs télécoms, elle ne facturera pas aux particuliers le coût du service de transfert d'argent de personne à personne. Quant aux commerçants qui adopteront sa solution, elle leur promet « *une tarification claire, simple et moins chère* ». Pour serrer ses charges, « *le coût du recrutement d'un client ne dépassera pas 5 euros* », assure Damien Guermont.

Le deuxième levier de différenciation de Lemon Way tient à sa cible. Plutôt que de chercher la confrontation avec ses grands concurrents, la start-up vise principalement les petits commerçants, les professions libérales et les associations qui privilégient encore le liquide comme moyen de paiement. « *70 % des commerçants n'acceptent pas la carte bancaire* », souligne Sébastien Burlet. Lemon Way espère les séduire en même temps que leurs clients en associant au paiement un service malin comme la prise de rendez-vous pour le coiffeur ou le kiné. N. R.

### L'EXPLOSION DES PAIEMENTS EN LIGNE

EN MILLIARDS DE TRANSACTIONS

■ CARTES DE CRÉDIT, DE DÉBIT ET PRÉPAYÉES  
■ AUTRES MODES



« LES ÉCHOS » / SOURCE : CAPGEMINI

### TRANSFERTS D'ARGENT : LA SOCIÉTÉ GÉNÉRALE ET WESTERN UNION ÉTENDENT LEUR COLLABORATION

L'entreprise américaine Western Union a annoncé vendredi avoir signé un accord avec la banque française Société Générale pour collaborer dans le domaine des services de transfert d'argent dans une quinzaine de pays supplémentaires. Cet accord prévoit d'introduire les services

de transfert d'argent de Western Union dans de nouveaux pays du réseau de la banque de détail à l'international de Société Générale situés en Europe (hors France métropolitaine, dans la Communauté des États indépendants (CEI), en Afrique et Asie-Pacifique).