

Acquisition Brief — payrisk.ai



Nom de domaine / Actif proposé : payrisk.ai

Objet : acquisition d'un actif stratégique de positionnement pour piloter le **risque de paiement** (fraude, chargebacks, SCA/3DS2, KYC/KYB, monitoring temps réel) dans le cadre **PSR/PSD3 (UE), PCI DSS 4.0 et DORA** pour les prestataires critiques.

Contacts

Email • contact@payrisk.ai

Website • <https://www.payrisk.ai>

LinkedIn • <https://www.linkedin.com/company/payriskai>

Ce document — pour qui, pourquoi

Dossier de décision pour **CEO / COO / CFO / CTO / Risk & Compliance** (PSP, banques, fintech, marchands à fort volume).

Thèse : **posséder le langage de la catégorie** crée un avantage opérationnel et réputationnel. **PAYRISK.AI** est une bannière neutre et mémorisable pour **Finance, Risques, Produit, Data/ML et Conformité** sur un objectif commun : **réduire le coût du risque** tout en accélérant l'adoption client.

1) Décision en une page

Ce que c'est. Un actif stratégique (.ai) dédié au **pilotage du risque de paiement** : portail public, référentiels, ressources, communication écosystème.

Ce que ça change. Point d'entrée unique → gouvernance claire du risque, frictions inter-fonctions en baisse, **time-to-trust** plus court côté clients/partenaires.

Ce que vous pouvez déployer dès maintenant.

- **Programme “PayRisk — Readiness & Rollout”.** Cartographie flux (cartes, A2A, wallets), matrices fraude/chargeback, scénarios SCA, plan d'actions par segment.
- **Centre de ressources.** Guides **PSD3/PSR**, bonnes pratiques **PCI DSS 4.0**, playbooks d'enquête fraude, gabarits KPI (FRR, dispute rate, recovery).

- **Voix écosystème.** Notes pédagogiques (marchands/PSP), calendrier jalons (UE), cas d'usage verticaux.

Pourquoi c'est défendable. Terme exact lisible C-Suite ; **verrou sémantique** : l'écosystème adopte votre vocabulaire (risk-first).

2) Contexte & jalons

PSR/PSD3 (UE). Renforcement SCA, lutte fraude, supervision des prestataires.

PCI DSS 4.0. Exigences accrues (authentification, segmentation, contrôles continus).

DORA (entités régulées). Résilience opérationnelle, gestion des prestataires critiques, tests et reporting incidents.

Implication. Besoin immédiat d'une bannière neutre pour **orchestrer contrôles, data & conformité** avec marchands, PSP et partenaires.

3) Trois déploiements concrets (ordres de grandeur)

A. PSP / Banque (programme groupe). Feuille de route fraude/chargebacks, optimisation SCA/3DS2, monitoring temps réel. Impact : **-6 à -10 %** de temps projet ; **€1-3 M** d'économies coordination/communication sur **12-18 mois** (mid/large).

B. Marchand à fort volume. Réduction du **dispute rate** et du **false decline** ; **+€2-5 M** de revenus sauvagardés/an selon GMV & taux d'acceptation.

C. Editeur / Fintech risk. Crédibilité immédiate, cycles plus courts, **pipeline +€2-4 M** (selon ACV/segment).

4) Avantage stratégique du pack

Autorisé par le langage **PayRisk**. Clarté C-level. **Défensif** (exact-match .ai, lisible, mémorisable). **Ré-emploi** des contenus, kits, connecteurs et relations sous une surface unique.

5) Taille & pression du marché

2025-2030 : hausse des **CAPEX/OPEX** risques & conformité (fraude, SCA, audit PCI, résilience). Marché en tension (fraudes A2A/APP, instant payments, hausse disputes). Besoin d'un **standard narratif** et d'un **hub** crédible ; **PAYRISK.AI** fournit les deux.

6) Ancrages CFO (obligatoires)

6.1 Coût alternatif “notoriété & adoption”. Sans exact-match : campagne 6–12 mois, architecture de marque interne, change. **Ordre : €0,5–2,0 M / 12–18 mois.**

6.2 Coût du retard. Un cycle budgétaire perdu = fraude non évitée, pénalités scheme, litiges perdus, hausse coût assurance. **Ordre : €1–3 M / 12–18 mois** (mid/large).

6.3 Synergies réutilisables. Sous une **bannière unique**, chaque euro (contenus, kits, connecteurs, relations) est **ré-utilisé** → délai de confiance ↓, cycles ↓, coûts unitaires ↓.

7) Logique d’investissement (sans prix public)

SEO & mémorisation (terme exact). **Prime stratégique** (contrôle du langage + fenêtre 2025–2028). **Lecture budgétaire** : plutôt que disperser **€0,5–2,0 M** en campagnes/change, un **actif unique** accélère le go-to-market et abaisse le **CAC conformité**.

8) Actifs liés / option bundle (≤2)

- **neuralaccess.ai** — identité/consentement nouvelle génération (KYC/KYB, SCA, autorisations). (*option, non inclus*)
 - **ecosecure.ai** — option sécurité/fiabilité infra (mention sobre). (*option, non inclus*)
(Aucun autre nom cité. Zéro promesse hors périmètre.)
-

9) Process d’acquisition (Legal/Finance)

Objet de la cession : payrisk.ai uniquement.

Transaction sous escrow, transfert technique rapide, facture. Options : **cash / échelonné 40-30-30 / bundle**. NDA et audit d’actif disponibles.

Mention légale : nom descriptif, **aucune affiliation**.

10) Contacts

Email • contact@payrisk.ai

Website • <https://www.payrisk.ai>

LinkedIn • <https://www.linkedin.com/company/payriskai>