

Sia Conseil SAS  
42 rue Vignon 75009 Paris  
Société par Actions Simplifiée au capital de 200.000 €  
RCS Paris B 423 507 730



# Introduction aux moyens de paiement

---

## Un marché en pleine reconfiguration stratégique

Réalisé par Matthias LAVALEE & Anatole de LA BROSSE



Pour obtenir la présentation complète, écrire à : [insight@sia-conseil.com](mailto:insight@sia-conseil.com)

Octobre 2007

Cultivez  
votre esprit  
d'indépendance

# Sommaire

- Évolution du marché des paiements en Europe : une triple révolution

- Présentation des bouleversements
- La réforme SEPA
- Les moyens de paiement innovants
- La Directive sur les services de paiement
- L'ampleur de la reconfiguration du marché

- Orientations stratégiques à partir de la chaîne de valeur

- Démarche stratégique pour les nouveaux entrants

# Évolution du marché des paiements en Europe : Une triple révolution

1

## La réforme SEPA

Single Euro Paiement Area

### Réforme de *place*

2008

- ☑ Mise en place de moyens de paiement pan européens : SCT, SDD, SCF
- ☑ Concurrence des établissements européens sur le marché des transactions domestiques
- ☑ Remise en cause des modèles de commissionnement
- ☑ Eclatement de la chaîne de valeur (unbundling)
- ☑ Nouvelles règles techniques fixées par l'EPC (Rulesbooks)

2

## Nouveaux moyens de paiement innovants pour le grand public

### Tendance de *marché*

2007

- ☑ Reconfiguration du marché de la carte : co-branding, carte prépayée, carte affinitaire, personnalisation du visuel
- ☑ Dématérialisation croissante du paiement : succès de la carte / e-commerce / déclin du chèque
- ☑ Nouveaux moyens de paiement innovants : couplage avec téléphonie mobile, biométrie, cartes sans contact...

3

## La DSP

Directive européenne sur les Services de Paiement

### Réforme *réglementaire*

2010

- ☑ Possibilité pour de nouveaux entrants de concurrencer les Banques : opérateurs télécom, grande distribution, Sté spécialisées...
- ☑ Nouvelles exigences de marché : transparence, information des consommateurs...
- ☑ Nouvelles exigences de traitement : délais, responsabilités, modalités d'utilisation et d'exécution...

# Évolution du marché des paiements en Europe : Une triple révolution

1

## La réforme SEPA

Single Euro Paiement Area



## Réforme de place



EUROPEAN PAYMENTS COUNCIL  
Towards our Single Payment Area

### Contraintes

- Adoption du format SEPA
- RH : Mise à jour des interfaces de virement et des RIB salariés
- Achat : Mise à jour des interfaces de virement et des comptes fournisseurs
- Commercial : Mise en place des mandats au lieu des autorisations de prélèvement
- Facturation : Mise à jour des interfaces de prélèvement et des RIB clients
- Contentieux : les créances contentieuses doivent faire mention du mode de règlement SEPA et du BIC/IBAN

### Opportunités

- Baisse des coûts des transactions bancaires pour les prélèvements
- Possibilité de centraliser les ordres de prélèvement pour la zone SEPA et de n'avoir qu'une seule Banque (centralisation des services)
- Libéré de l'opération élargi (140 caractères) devrait permettre un meilleur dénotage (traitement automatique des opérations et des contentieux)
- Optimisation du cash management grâce aux délais d'exécution des opérations réduits

### Risques

- La non-conformité à SEPA peut générer des problèmes d'image avant les incompatibilités dues à la non-conformité (post 2011)
- Risque de surcoût du traitement des paiements : les Banques pourraient appliquer des « pénalités » à l'issue de la période transitoire pour les opérations ante SEPA
- Baisse de la marge par rapport à la concurrence
- Risque commercial : la non-conformité SEPA pourrait constituer un frein aux relations avec des clients ou fournisseurs en mode SEPA

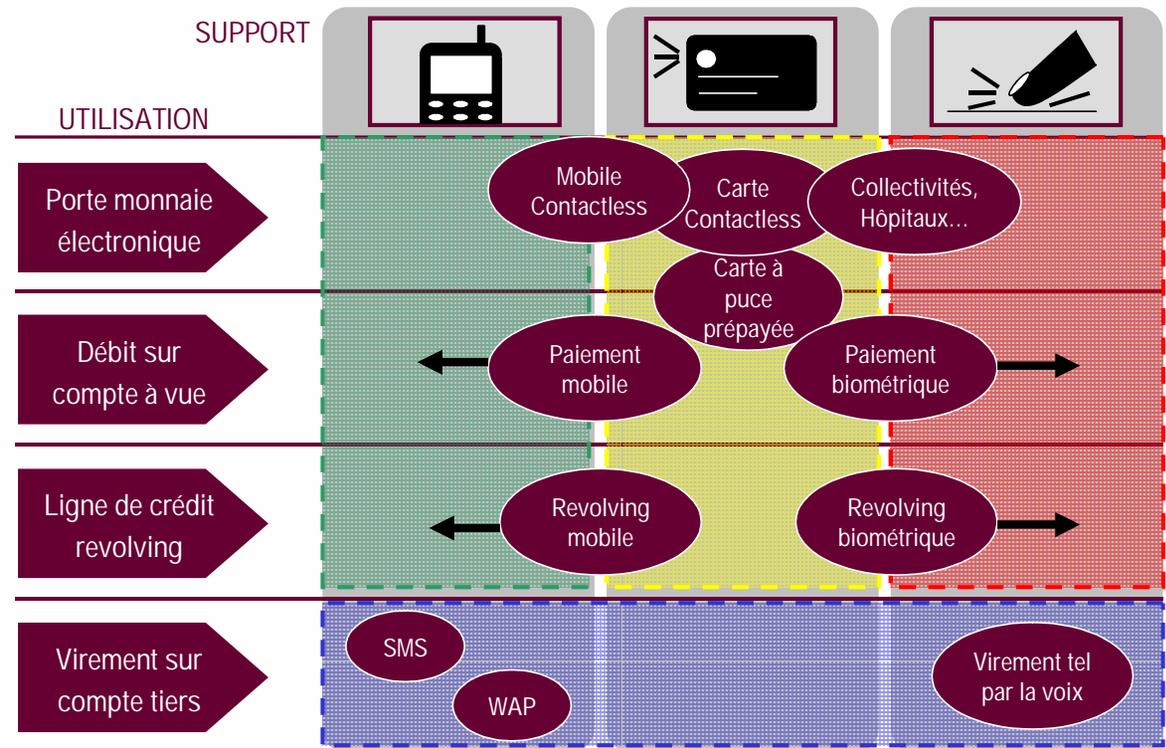
# Évolution du marché des paiements en Europe : Une triple révolution

2

**Nouveaux moyens de paiement innovants pour le grand public**

*Tendance de marché*

Notre vision du marché et de son évolution



- Offre pilotée par les banques et groupements de cartes
- Offre pilotée par les opérateurs mobiles
- Offre pilotée par les spécialistes de la biométrie et la Grande Distribution
- Offre pilotée par les banques

## Opportunités

- Proposer des nouveaux services aux clients (CB intégrée dans le téléphone, porte monnaie contactless, service de virement entre abonnés...)

## Contraintes / Risques

- Contrainte de marché : il faut proposer de nouvelles offres
- Équipement des commerçants en TPE encore incertain
- Réticences des utilisateurs

# Évolution du marché des paiements en Europe : Une triple révolution

3

## La DSP

Directive européenne  
sur les Services de  
Paiement

## Réforme réglementaire



### Contraintes

- Obtention de l'agrément PSP par l'autorité de contrôle (du pays d'origine)
- Création d'une filiale dédiée
- Respects des obligations liées à l'agrément sous peine de radiation
- Critère de Fonds Propres à respecter
- Transparence et information à fournir aux utilisateurs
- Respect des contraintes « d'utilisation des services de paiement »

### Opportunités

- Possibilité d'internaliser les ordres de prélèvements et de les gérer de façon centralisée pour la zone SEPA en supprimant l'intermédiaire bancaire (relation directe avec la chambre de compensation). Ce service peut être mis en place pour l'ensemble des offres (téléphonie fixe, Internet, TV...)
- Possibilité d'étendre ce service de paiement à l'ensemble des moyens de paiement (e-commerce, virement, distribution de cartes de paiement...)
- Capter une partie des 52 000 Md € échangés (tout moyen de paiement confondu)

### Risques

- Risques liés au statut de PSP et au danger de traiter avec les chambres de compensation en direct (risque sur les cash flows en cas d'incidents)
- Risques liés au service de paiement pour la clientèle : fiabilité et sécurité des échanges, risques opérationnels, litiges...
- Facteurs psychologiques (confiance des utilisateurs vis-à-vis des établissements bancaires et « attachement » à la carte)

# Évolution du marché des paiements en Europe : Une triple révolution

- Un nouveau marché « domestique » - la zone SEPA :
  - 500 millions d'habitants (consommateurs potentiels)
  - Transactions tous moyens de paiement confondus :
    - Volume : 231 milliards de transactions
    - Valeur : 52 000 milliards d'euros
  - Marché européen de la carte :
    - 350 millions de cartes en circulation
    - 12 milliards de paiements par an
    - 6 milliards de retraits en espèces
  
- Des difficultés pour les banques sur un marché jusqu'à présent captif :
  - Investissements : 3 milliards d'euros dont 500 millions pour les banques françaises (infrastructures, processus, adaptation juridique, sécurité...)
  - Impacts négatifs sur le PNB : 30 milliards d'euros (commissions, intérêts sur date de valeur, concurrence...)

➔ De réelles opportunités pour les nouveaux entrants :

- Opérateurs mobiles : paiements mobiles (NFC)
- Grande distribution : paiements via les filiales de financement
- Sociétés de crédit conso : paiements via les cartes revolving

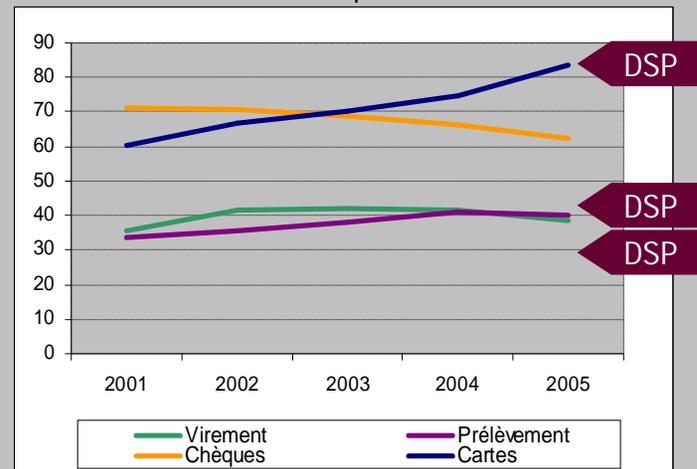
Sources : Eurosysteme / Directive sur les Services de Paiement / Les Echos

Nombre de transactions par moyen de paiement en France  
Milliards de transactions

	Groupe	2001	2005	%
DSP	<b>Cartes</b>	3,670	<b>5,243</b>	42,8
	<b>Chèques</b>	4,338	<b>3,916</b>	-9,7
DSP	<b>Prélèvements</b>	2,063	<b>2,512</b>	21,7
DSP	<b>Virements</b>	2,175	<b>2,408</b>	10,7
	<b>e-Monnaie</b>	0,002	<b>0,017</b>	750,0
	<b>TOTAL</b>	12,248	<b>14,096</b>	15,1

Source : BIS

Nombres de transactions par habitant en France



Source : BIS

# Sommaire

- Évolution du marché des paiements en Europe : une triple révolution

- Orientations stratégiques à partir de la chaîne de valeur

- Présentation de la chaîne de valeur
- Offre / Business model
- Marketing / Vente
- Mise à disposition
- Réception des ordres
- Echange, compensation, règlement
- Facturation & relevés

- Démarche stratégique pour les nouveaux entrants

 Pour obtenir la présentation complète, écrire à : [insight@sia-conseil.com](mailto:insight@sia-conseil.com)

Démarche stratégique pour les nouveaux entrants :

# Orientations stratégiques à partir de la chaîne de valeur

La mise en place de la stratégie moyens de paiement doit prendre en compte l'ensemble de la chaîne de valeur :

	Indicateurs	Complexité	SI	Orga	Synthèse des enjeux
Offre / Business model	Coût: [Progression bar with triangle at 75%] Délai: [Progression bar with triangle at 75%]	★ ★ ★	✓	✓	Pour obtenir la présentation complète, écrire à : <a href="mailto:insight@sia-conseil.com">insight@sia-conseil.com</a>
Marketing / Vente	Coût: [Progression bar with triangle at 75%] Délai: [Progression bar with triangle at 25%]	★ ☆ ☆		✓	
Mise à disposition	Coût: [Progression bar with triangle at 75%] Délai: [Progression bar with triangle at 75%]	★ ★ ☆	✓	✓	
Réception des ordres	Coût: [Progression bar with triangle at 75%] Délai: [Progression bar with triangle at 75%]	★ ★ ★	✓	✓	
Echange, Compensation, Règlement	Coût: [Progression bar with triangle at 75%] Délai: [Progression bar with triangle at 75%]	★ ★ ★	✓		
Facturation & relevés	Coût: [Progression bar with triangle at 75%] Délai: [Progression bar with triangle at 25%]	★ ★ ☆	✓	✓	

Décryptez les enjeux stratégiques des  
Services Financiers avec le portail  
« Finance & Stratégies » de Sia Conseil :

<http://finance.sia-conseil.com>



The screenshot shows the homepage of the 'Finance & Stratégies' portal. At the top, the title 'Finance & Stratégies' is displayed in a large, bold font, with the subtitle 'Le portail Services Financiers de Sia Conseil' below it. The Sia Conseil logo is visible in the top right corner. A navigation menu includes 'ACCUEIL', 'CHARTRE', 'CONTACTS', and 'AIDE'. A search bar labeled 'Recherche interne' is present. The main content area features an article titled 'Les opérations "carry-trade" : la prochaine bulle spéculative?' with a small image of hands holding a document. Below the article, there are links for 'Commenter', 'Envoyer', 'Imprimer', and 'Newsletter', along with the date '21 février 2007'. On the right side, there is an 'Editorial' section with the text 'Finance & Stratégies est le Blog de Sia Conseil dédié au secteur des Services Financiers.' and a 'Classement des Articles' section listing categories like 'Réglementaire (5)', 'Bâle II (1)', and 'Divers (2)'.

