

L'AGEFIHEBDO

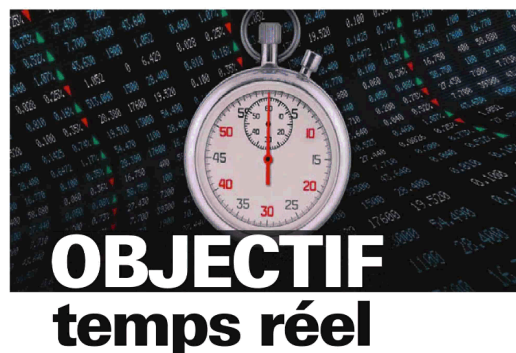
« Objectif Temps Réel »

publié dans l'AGEFI Hebdo d'avril 2018

propos recueillis de Laurence Makatcheff - Directrice du Programme Matisse / La Banque Postale - ainsi que de Jean-Daniel Gries - Président - & Patrice Galy - Directeur Général de Transactis.

Dans un mouvement mondial vers le paiement en temps réel, la France se hâte tranquillement. Au Royaume-Uni, en Espagne, en Suède ou en Italie, le service est déjà commercialisé. Mais derrière ce détachement apparent, les travaux vont hon train. L'année dernière, plusieurs banques tricolores ont admis qu'elles s'y préparaient activement, faisant face à une difficulté de taille avec le passage au temps réel de systèmes d'informations conçus autrement jusqu'à l'annonce officielle de l'EPC (Europcan Paymenrs Council) en janvier dernier concernant l'adhésion de BPCE au *scheme instant payment*. « *Nous sommes prêts*, indique Pierre-Antoine Vacheron, membre du comité de direction générale chargé des paiements chez Natixis, filiale de BPCE, *car lors du rapprochement entre Banque Populaire et Caisse d'Épargne, nous avons fait le choix d'une architecture temps réel et les marques ont adapté leurs outils de tenue de compte. Nous allons désormais lancer le service progressivement, en fonction des cas d'usage que nous estimons les plus attendus par nos clients.* » Et contrairement à l'idée communément admise selon laquelle le paiement instantané devrait commencer par le paiement entre particuliers (P2P), Natixis va commencer par un usage directement utile à ses clients : l'indemnisation des sinistres par Natixis Assurances, qui sera disponible dès la fin du mois de juin. Puis, durant l'été, débiteront les paiements

Dossier PAIEMENTS ET DATA



de consommateurs a entreprises, en particulier pour les ventes de bil – lets de train ou d'avion en ligne pour lesquels les compagnies doivent bloquer les réservations en attendant de recevoir les fonds des clients. Cet usage sera étendu au e-commerce, notamment pour les clients réguliers. Au troisième trimestre 2018, le P2P sera mis à disposition pour des paiements entre amis, ou des achats entre particuliers biens d'occasion) au sein des applications bancaires u des espaces web, ainsi que via les fintech rachetées par Natixis (Depopass, Le Pot Commun...). « *Les usages destinés aux entreprises (B2B) viendront ensuite, explique Pierre-Antoine Vacheron. Par exemple, l'instant payment pourra rem – placer les cartes virtuelles pour le règlement de voyages qui sera ainsi sécurisé et plus économique, ou encore pour le cash management au sein des groupes...* » L'offre est donc prête, chaque banque du groupe doit ensuite l'intégrer à sa propre stratégie. L'image du groupe n'en sera que plus innovante.

Le machine learning au service du temps réel

Néanmoins, pour qu'un paiement soit instantané, il faut que les deux banques, celle du payeur et celle du payé, soient capables de gérer le temps réel, de même que les systèmes qui les relient entre elles. Certes, la STET termine les travaux qui permettront à tous les établissements français de se raccorder au schéma SCT Inst et de faire du paiement instantané à partir de novembre 2018. STET devrait ensuite se brancher sur TIPS, Target Instant Payment Settlement, l'organisme de règlement voulu par la Banque centrale européenne pour assurer l'interopérabilité du paiement instantané dans toute l'Union européenne. Pour les processeurs de paiements, le bouleversement est de taille. Crédit Agricole Payments Services a expliqué la difficulté à faire évoluer les systèmes vers le temps réel et la nécessité absolue d'adapter les modules de détection de la fraude en utilisant le machine learning, par exemple. L'objectif étant de maintenir un niveau de sécurité maximal sans allonger le temps de la transaction attendu à 10 secondes environ.

L'Europe en conversion



1 047 fournisseurs de paiement soit un quart d'entre eux ont rejoint le schéma de « l'instant payment »

Transactis, société de traitement des paiements détenue par La Banque Postale et par la Société Générale (25 % des flux en France), vient de présenter son offre instant payment : une plate-forme toute neuve qui

« L'instant payment pourra remplacer les cartes virtuelles pour le règlement de voyages ou pour le cash management au sein des groupes. »

PIERRE ANTOINE VACHERON,
en charge des paiements chez Natixis

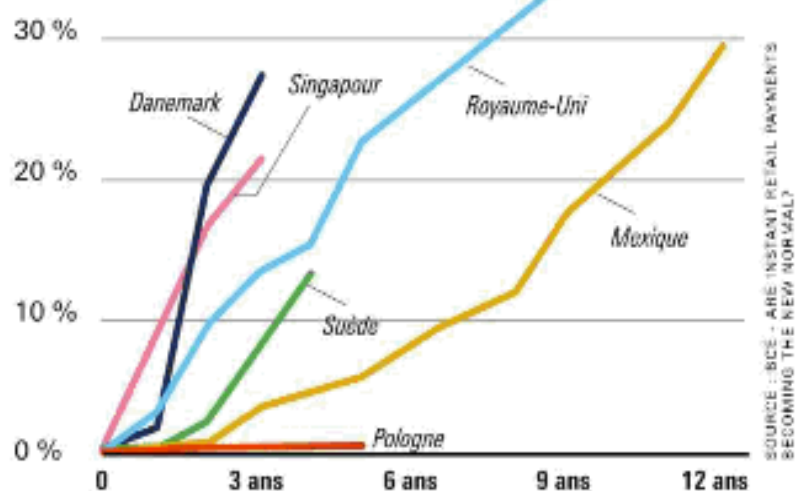
L'instantanéité transforme le paradigme

accueille déjà ses deux actionnaires, ainsi que Boursorama et bientôt le Crédit du Nord. Nous avons investi en informatique, en ressources humaines avec des équipes disponibles en 24/7, pour offrir une plate-forme temps réel moderne, capable de traiter de très gros volumes d'opérations, ouverte pour accueillir des services complémentaires, des fintech, et dotée d'un module de gestion de la fraude qui peut être enrichi des scores de nos clients ou partenaires, soulignent Jean-Daniel Gries et Patrice Galy, président et directeur général de Transactis. Nous nous attendons à une croissance des flux significative et nous comptons offrir nos services en Europe, au-delà des frontières hexagonales. L'instant payment sera disruptif, c'est certain concernant les usages, mais devrait aussi permettre une véritable intégration européenne avec émergence d'acteurs nationaux sur la scène internationale.

Les banques se mettent également à niveau. La Banque Postale permettra de recevoir des paiements instantanés dès novembre 2018 et le service complet sera ouvert sur tous les canaux au premier trimestre 2019. « Le projet nécessite des évolutions sur les systèmes d'information bancaires pour pouvoir gérer le solde opérationnel, les notifications, l'affichage en temps réel, explique Laurence Makatcheff, directrice produits et opérations à la direction des paiements de La Banque Postale. Il exige une tenue de compte en temps réel, un fonctionnement les samedis et dimanches, la surveillance des opérations ou la gestion de la liquidité. Tant que l'instant payment sera ouvert seulement aux particuliers pour des opérations de quelques centaines d'euros en moyenne, ce sera gérable mais si on l'ouvre aux entre-

Rythmes variés

Évolution des paiements instantanés dans six pays



prises, les volumes vont exploser. Ce qui remet en cause plusieurs volets du fonctionnement des banques, comme une adaptation des outils de comptabilité générale, de l'organisation. On change de paradigme avec l'instantanéité. » C'est d'ailleurs pourquoi il est assez compliqué de calculer le retour sur investissement.

Un coût supporté par les banques

Les investissements sont importants, mais bien malin qui peut dire à quel rythme ils seront rentabilisés. Cela dépendra des cas d'usage proposés. S'ils permettent de remplacer les opérations en cash ou par chèque, l'économie sera significative et la rentabilité assurée. Mais cela variera selon le type de clientèle. Le P2P ne devrait pas être facturé aux utilisateurs, son coût sera donc supporté par les banques, contrairement à d'autres types de paiements plus « facturables ». Débloquer un crédit en instant payment, rembourser instantanément un client formulant une réclamation ou envoyer les payes des salariés d'un seul coup font partie des options permettant de rentabiliser le paiement instantané. « *L'instant payment doit apporter une vraie valeur d'usage qui va bien au-delà d'un simple gain économique. Il ne faut pas l'opposer à la carte bancaire dont l'usage a encore augmenté de 9 % l'année dernière, avance Marc Espagnon, responsable de la direction des moyens de paiement chez BNP Paribas. Pour les banques, la rentabilité dépendra des volumes et de la vitesse d'adoption de l'instant*

payment, puisque les coûts de construction des infrastructures représentent une large part des investissements. » L'équilibre reste à trouver. C'est pourquoi les banques discutent avec leurs grands clients pour déterminer leurs besoins, les cas d'usage, les parcours possibles et surtout les services à y adjoindre, comme la gestion de trésorerie, ainsi que les tarifs applicables.

L'instant payment continue sa gestation. La démarche collective des banques devrait permettre un lancement général du P2P vers la fin 2018 ou début 2019, avec une intégration dans Paylib courant 2019, mais il est clair que son adoption pourrait être accélérée si les services s'étoffent et permettent aux marchands et aux entreprises de s'en emparer.

LA PAROLE **MARTINA WEIMERT**, partner des services financiers chez Oliver Wyman

« L'adoption limitée du paiement mobile incite à l'humilité »

Pourquoi lancer l'instant payment sur le paiement entre particuliers ?

Le paiement instantané en P2P est bien adopté en Chine, aux États-Unis et en Suède, notamment. C'est le premier cas d'usage qui peut faire décoller l'instant payment comme alternative aux moyens de paiement habituels que sont le cash et le chèque. Pour la population française qui reste attachée à la carte bancaire et aux espèces, le paiement entre particuliers est le moins bien couvert et le plus demandé. La croissance phénoménale des transferts d'argent internationaux est d'ailleurs un bon indicateur du besoin de solutions de paiement en P2P, même si les cas d'usages sont variés. WeChat a lancé d'abord le paiement en P2P avant de l'élargir au paiement via messagerie instantanée, à l'e-commerce puis au paiement de proximité. De même en Suède, Swish s'est lancé en P2P avant d'intégrer les paiements des



professionnels, des baby-sitters puis des commerçants.

Quelle est l'attente des grands commerçants concernant l'instant payment ?

Ils espèrent que l'instant payment sera moins cher que la carte bancaire. Tout le monde fait ses comptes, de gros investissements sont en cours et il faudra bien que quelqu'un paye le service.

Mais en matière de paiement, les changements sont très progressifs. Le paiement mobile sans contact, par exemple, ne connaît pas le succès escompté principalement à cause de la carte sans contact. L'adoption limitée d'ApplePay ou de Google Wallet incite à l'humilité. Il semble qu'une interface unifiée intégrant plusieurs situations de paiement, dont le paiement instantané, enrichie de services à valeur ajoutée, pourrait séduire les consommateurs à condition d'y aller très progressivement et de privilégier la simplicité.