

NOVEMBRE

16

14h30

Webinar

# Le paiement de demain en Europe

**M**ercatel

Pour le Commerce et la Distribution



# Intervenants



**Laetitia Dorla**

CB

Responsable des Relations avec le  
Commerce



**Jean-Michel Chanavas**

MERCATEL

Délégué Général



**Fanny RODRIGUEZ**

Bridge powered by Bankin'

Responsable Affaires Publiques et  
Partenariats



**Waleran GUINARD**

BNP Paribas

Head of Consumer Cards



**Alexandre LECLERC**

MARKET PAY

Directeur Marché des Paiements



**Antoine LECLERCQ**

KINGFISHER CASTORAMA

Cash Manager



**Geoffrey THIERRY**

DECATHLON

Responsable encaissement -  
Trésorerie



**Christophe MARIETTE**

LYRA

Directeur commercial



**Rami SALEM**

Upstream Pay

Chief Commercial Officer

# Chiffres clés 2020

## Collectif



**1000+**  
structures  
adhérentes



**15**  
ans

**850+**  
PME & Start-up

**70+**  
Grands comptes

**70+**  
EEFR

**10**  
Fonds d'investissement



**110+**  
événements  
organisés en 2020

**15 000**  
participants

## Team



**160**  
Experts

**40**  
Collaborateurs  
(équipe permanente)



# Chiffres clés 2020

**R&D****3136**

projets de R&D  
reçus depuis  
2006 dont

**1719**

projets labellisés

**870**

projets financés

**Accélération****571 M€**

levés par les  
entreprises  
adhérentes  
dont

**81%**

via nos services  
d'accélération et R&D  
(ie 464 M€ levés par des  
entreprises ayant bénéficié  
de notre accompagnement,  
depuis la création de Cap  
Digital)

**33%**

des entreprises  
Next40 sont  
membres de  
Cap Digital

**22%**

des entreprises  
FT120 sont  
membres de  
Cap Digital  
(25% si l'on s'en tient aux  
entreprises FT120  
de l'Île-de-France)

**Transfo  
Num****100+**

mises en relation  
qualifiées

start-up / grands comptes  
en 2020 via nos  
programmes

**100+**

projets d'open  
innovation

menés par le pôle  
depuis 2015

## Europe

**42+**

**projets européens**  
dans lesquels le pôle est  
impliqué depuis sa création  
(coordinateur ou WP leader)  
dont

|  
**12**

projets  
sur l'année 2020

**230**

**structures  
partenaires de  
Cap Digital**

Sur la scène européenne  
(le nombre, en cumulé, de  
partenaires de nos projets  
européens)



# Le paiement de demain en Europe





1. Cadre réglementaire
2. Stratégie européenne des paiements
3. Quelques initiatives majeures

# Un cadre réglementaire foisonnant et complexe

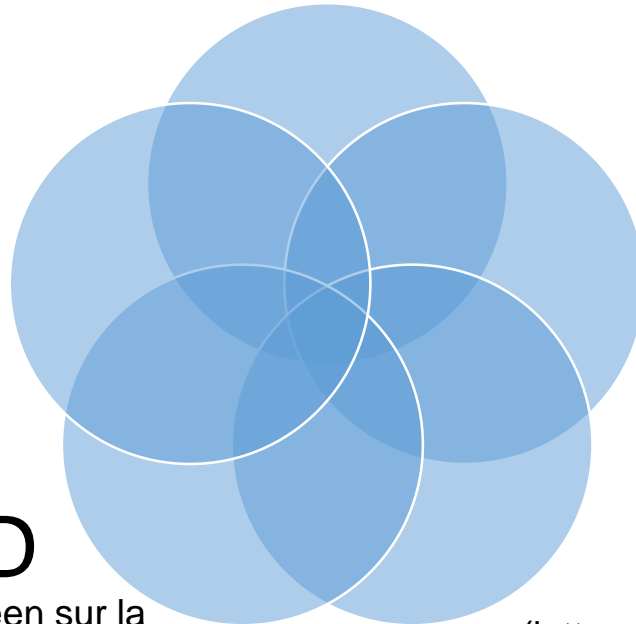


## Règlement IFR

(règlement européen sur les commissions d'interchange)

### Autres :

- CBDC (Monnaies Digitales de Banque Centrale)
- Intelligence Artificielle
- Open finance
- Identité numérique



## DSP2

(Directive sur les Services de Paiement 2)

## RGPD

(Règlement européen sur la protection des données personnelles)

## AML

(lutte contre le blanchiment)



# Directive sur les Services de Paiement 2



## Rappel : la DSP2 comprend deux axes principaux :

- Lutte contre la fraude en e-commerce avec une obligation d'authentification forte si la transaction est à l'initiative du client et hors exemptions (principalement TRA et petits montants)
- Open banking avec la création de deux nouvelles catégories de Prestataires de Services de Paiement (PSP) :
  - accès aux comptes de paiement (AISP)
  - et initiation de paiement (PISP)

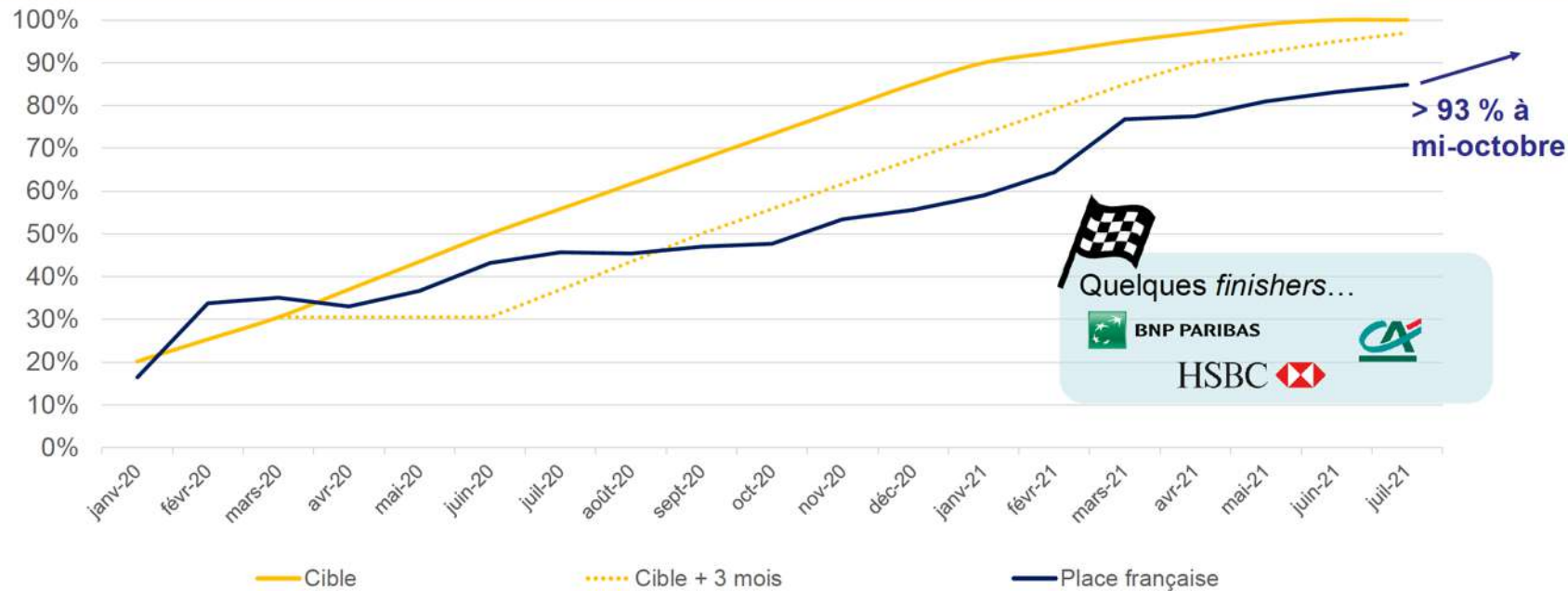
# Mise en œuvre de la DSP2

## Authentification forte

### Où en est-on ? Côté émetteurs

Volet consommateurs - Part des porteurs actifs sur internet enrôlés

Priorité = déployer les solutions alternatives (SMS renforcé) **d'ici fin octobre**



Source : OSMP



# Mise en œuvre de la DSP2

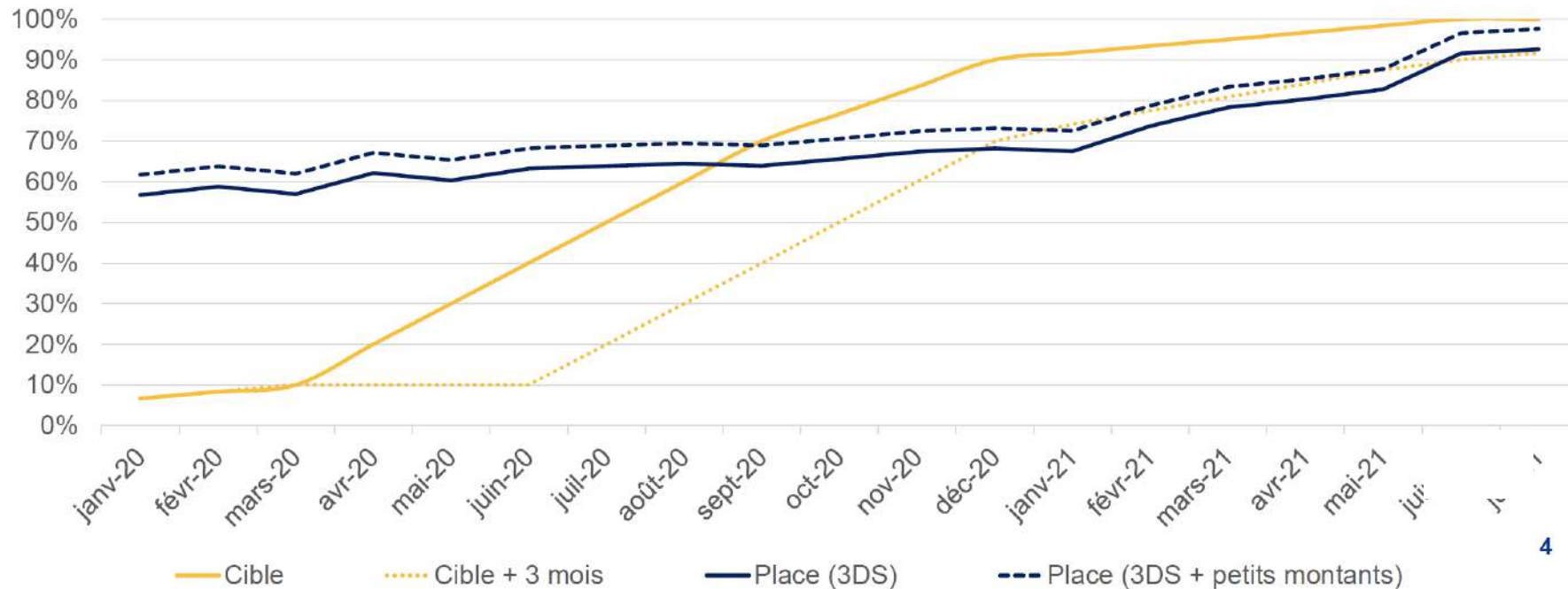
## Authentification forte

### Où en est-on ? Côté accepteurs

Volet commerçants - part des flux soumis à obligation de SCA en valeur



Taux de conformité élevé – Axes de progrès : qualification MIT/MOTO et secteurs exemptés



4

Source : OSMP



# Mise en œuvre de la DSP2

## Authentification forte, de nombreux travaux restent à l'ordre du jour :

- Conformité des MIT\* et du secteur TOURISME / TRANSPORTS
- Accessibilité des exemptions
- Parcours sur mobile
- Gestion de différents cas de fallback\*\*
- Baisse effective du taux de fraude

## Open Banking :

- Conformité à la lettre pour les APIs d'initiation et d'accès aux comptes
- L'initiation de paiement se développe
- Un cadre élargi à préciser

\* Transactions initiées par les commerçants

\*\* Solutions de repli



1. Cadre réglementaire
2. Stratégie européenne des paiements
3. Quelques initiatives majeures





# Stratégie européenne des Paiements

## qui repose sur 4 piliers :

- Des solutions numériques et instantanées
- Des marchés innovants et compétitifs
- Des systèmes efficaces et interopérables
- Des paiements internationaux efficaces y compris pour les envois de fonds



# Stratégie européenne des Paiements



## Le paiement instantané défini comme une nouvelle norme

- Vers une obligation pour les PSPs
- Une norme européenne en matière de QR code
- Des coûts pour les consommateurs qui ne soient pas supérieurs au virement
- Des fonctions complémentaires comme le remboursement ou le traitement par lot



# Stratégie européenne des Paiements



## Et aussi :

- Exploiter le potentiel de l'identification numérique pour l'authentification à distance
- Réaffirmation de la validité de la DSP2 (SCA et Open Banking)
- ....



Converger avec la Stratégie nationale des paiements

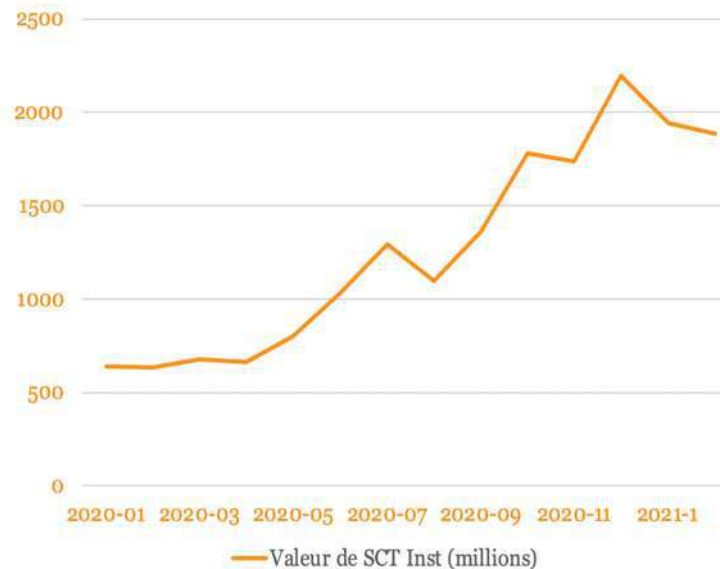
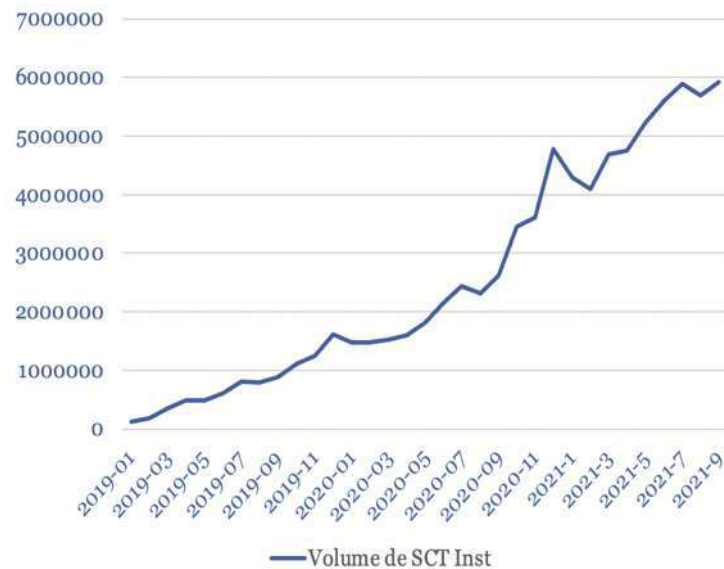
# Le virement instantané En France

## Un démarrage à un niveau modeste mais...



**Un volume de SCTInst multiplié par près de 3 sur un an**

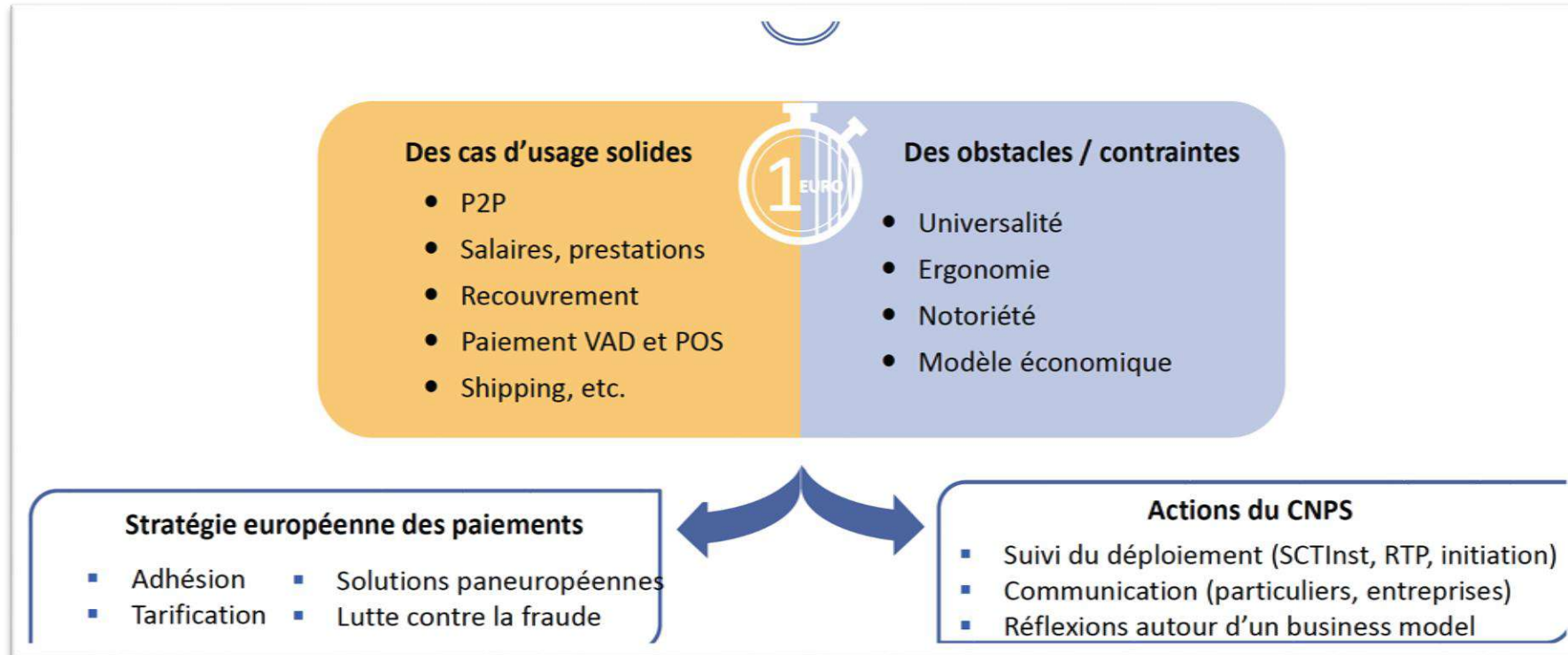
5,9 millions de SCTInst échangés sur Stet en septembre 2021 pour un montant moyen de 469 euros



Source : CNPS

# Le virement instantané En France

## En synthèse



Source : CNPS

1. Cadre réglementaire
2. Stratégie européenne des paiements
3. Quelques initiatives majeures



# Deux initiatives d'origine interbancaire

- **European Payments Initiative (EPI)** : le bénéfice d'un environnement favorable
- **Request to Pay (RTP)** : un « scheme » dont l'ampleur demande à être précisé



# European Payments Initiative (EPI) **EPI** European Payments Initiative INTERIM COMPANY



**Une initiative de 16 banques européennes annoncée en juillet 2020 qui bénéficie d'un environnement favorable :**

- Fort engagement des principales banques françaises et des industriels également très actifs
- Carte et wallet, basé sur l'infrastructure du paiement instantané
- Soutenue par la Commission Européenne et la BCE
- Une décision de GO / NO GO attendue ce mois ci pour un démarrage en 2022



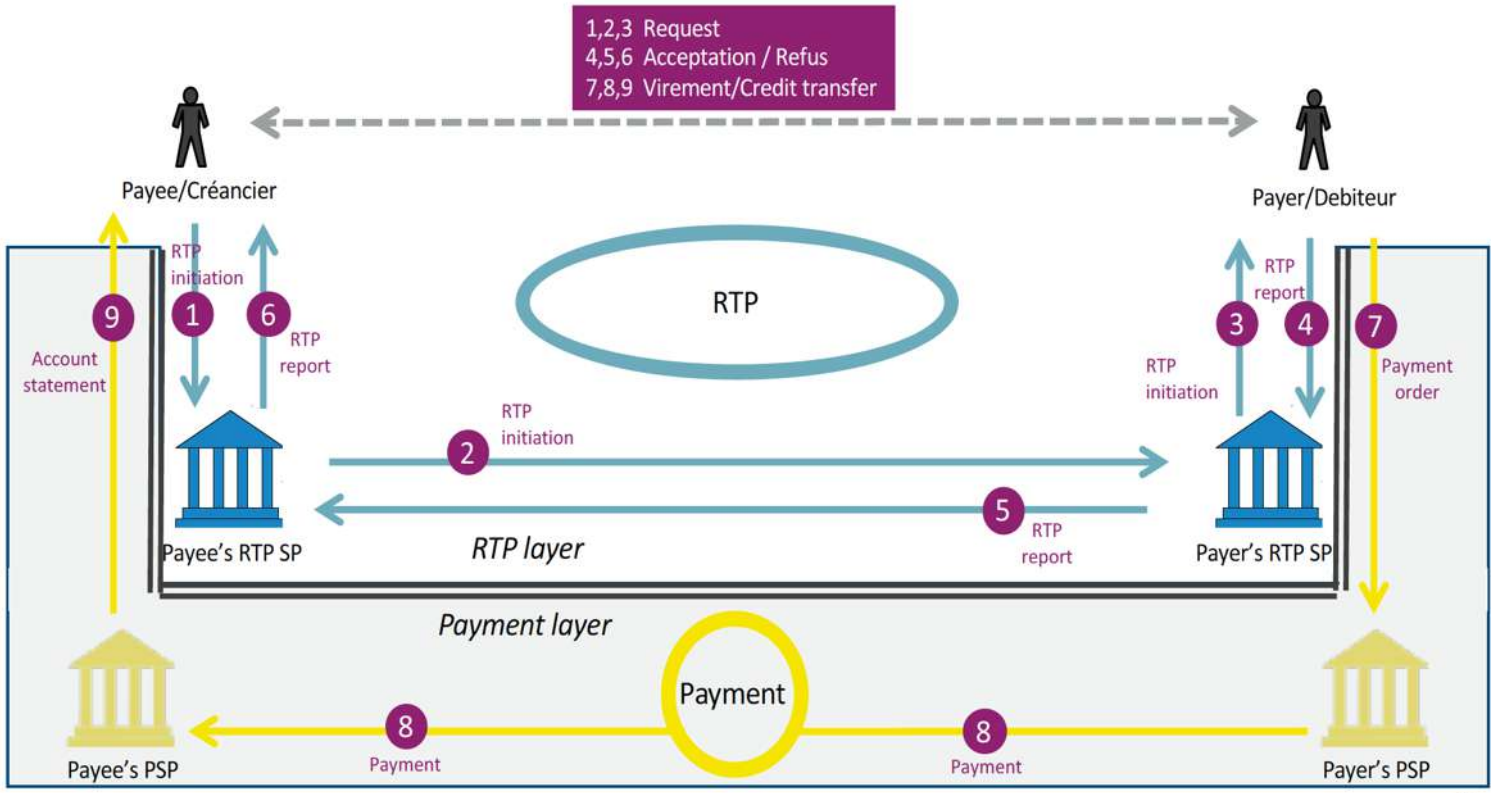
## Rappel des enjeux et questions pour le commerce :

- Gouvernance
- Modèle économique
- Frein ou accélération du virement instantané ?
- Des conséquences sur le parc d'acceptation
- Des trajectoires nationales à construire

**Le commerce (la demande) doit s'organiser pour devenir une force de propositions**

# Request to Pay (RTP)

La RTP fait le lien entre la transaction commerciale et le paiement





# Request to Pay (RTP)

## Une initiative interbancaire pour un sujet d'actualité :

- Il s'agit de donner aux bénéficiaires les moyens de recueillir le consentement des payeurs (oui ou non / quand / combien)
- Forte cohérence avec le développement (et l'obligation de facturation électronique)
- Débouche sur un virement (instantané ou pas)
- Vers la création d'un « scheme » européen sous l'égide de l'EPC avec la standardisation des messages échangés
- Choix d'un organisme chargé de délivrer des habilitations



# Request to Pay (RTP)

## Rappel des enjeux et questions pour le commerce :

- RTP vs. Initiation de paiement
- Modèle économique
- Principaux cas d'usage
- Disponibilité des offres





Alexandre LECLERC

MARKET PAY

Directeur Marché des Paiements



MARKET PAY

# Les paiements de demain en Europe

## Initiation de virement

By Market Pay



# Le Paiement Initiation Service Provider (PISP) est un nouvel acteur de la chaîne de paiement qui propose le virement instantané (SCT Inst)

L'Instant Payment, nouveau moyen de paiement et opportunité pour les commerçants :

RAPIDITE	PLAFONDS	DISPONIBILITE
Paiement en <b>moins de 10 secondes</b>	Montant max. actuellement à <b>100 000€</b>	<b>24h/24</b> <b>7j/7</b>

- Abroge les frontières intra-européennes
- Un moyen de paiement voulu concurrentiel
- Des travaux de place favorables à son développement



# Des avantages pour les commerçants et leurs clients

## Pour le commerçant

### Meilleur taux de conversion

Grâce à un moyen de paiement au plafond de dépense élevé.



### Diminution des coûts

Un modèle économique adapté permet de minimiser les coûts.



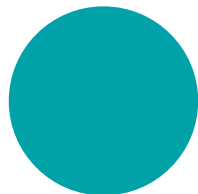
### Garantie de paiement

Un paiement exécuté en quelques secondes et irrévocable.



### Réconciliation simplifiée

La référence de commande est automatiquement renseignée dans l'ordre de virement



## Pour le client



### Parcours fluide

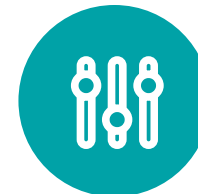
Un parcours équivalent à celui du paiement par carte, sans enrôlement préalable.

**Pas de saisie d'IBAN, ni d'ajout de compte bénéficiaire.**



### Sécurité

Un paiement avec authentification forte, sans saisie de PAN, permet de diminuer le risque de fraude.



### Plafond de paiement élevé

Un montant maximal fixé à 100 000 € permet de diminuer le taux de rejet.

Vidéo du parcours de paiement e-commerce par Market Pay :

<https://www.youtube.com/watch?v=7tnE7a2xcsl>



# Des parcours clients couverts mais pas tous

Le cadre de la DSP2 permet aux acteurs du marché de répondre à certains besoins commerçants

## Parcours disponibles actuellement

- e-commerce standard
- En magasin en mobilité
- Paiement à la livraison

## Parcours de demain

- Montant final inconnu
- Paiements récurrents
- Remboursements instantanés

Il est nécessaire de poursuivre le développement de nouveaux parcours afin d'augmenter l'adoption du marché.



# A propos de Market Pay

La fintech Market Pay est un prestataire de paiement européen créé pour répondre aux enjeux du commerce omnicanal.

Grâce à sa maîtrise de la chaîne de paiement, nous accompagnons les commerçants dans le déploiement de solutions de paiement innovantes et simplifiées grâce à notre connaissance pointue du secteur du retail, tant physique que e-commerce.

Sa plateforme unifiée supporte un volume de 2,3 milliard de transactions, la gestion de 45 000 terminaux dans 5 pays.



**Alexandre Leclerc**

Directeur Marché des Paiements

alexandre\_leclerc@marketpay.eu

<https://marketpay.eu/> |







Waleran GUINARD

BNP Paribas

Head of Consumer Cards



**BNP PARIBAS**

EPI

CASH MANAGEMENT  
NOVEMBER 2021



**BNP PARIBAS**

# EPI MEMBERS SHARE CONVICTIONS ON HOW TO ADDRESS MAJOR CHALLENGES OF RETAIL PAYMENTS IN EUROPE

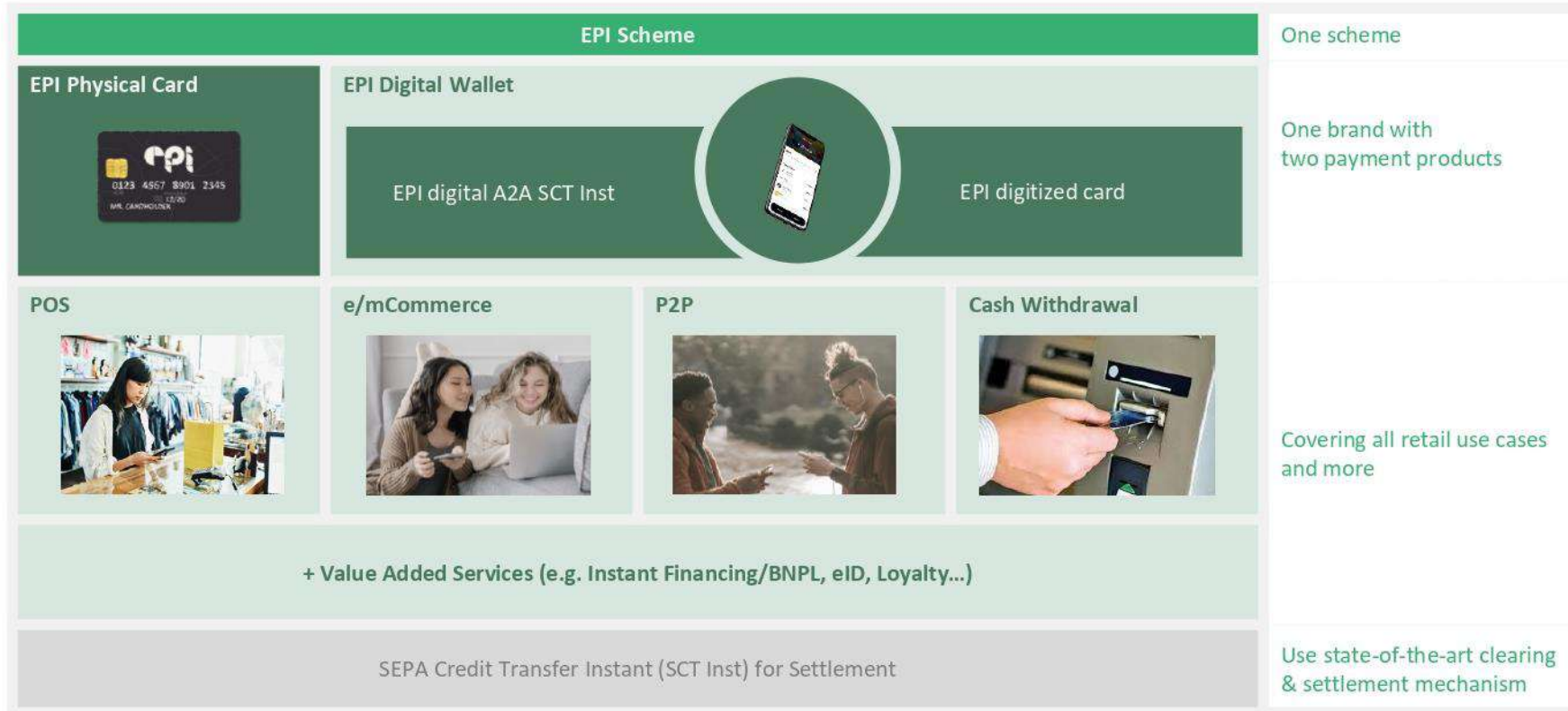
## Conviction of EPI members for EPI

1	EPI members fully perceive the need to develop a solution which will be able to compete in the market (GAFA, ICS) and to avoid disintermediation
2	EPI members see an interest in becoming independent
3	EPI members want to achieve efficiency in innovation and critical mass in order to perform ultimately more than current domestic schemes
4	EPI members see an interest in leveraging instant payments
5	EPI members want to cover effectively e-and m-commerce use cases with a relevant solution
6	EPI members share the vision of public authorities for European retail payments, in particular the need to develop a pan-European solution independent from non-European global players

## TARGET EPI MISSION

**“Our mission is to create a unified digital payment solution tailored for Europe, providing value to European consumers, merchants, banks and payment service providers.”**

# EPI WILL BE A SCHEME AND AN END-TO-END PAYMENTS SOLUTION FOR ALL MAJOR RETAIL USE CASES UNDER ONE STRONG EUROPEAN BRAND



- EPI will provide the front-end and technical middle layer to Europe and will rely on various existing clearing & settlement infrastructures able to function in SCT Inst
- The solution will be set up through a European limited liability company

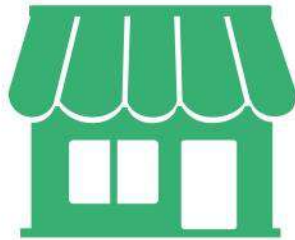
\* Inclusion of other, non-EPI, payment instruments is optional and on a issuer-by-issuer / acquirer-by-acquirer basis during the transitional period and until customer habits have evolved towards EPI payment instruments

# EPI WILL OFFER AN “ALL IN ONE” SOLUTION FOR EUROPEAN CONSUMERS, AT LEAST ON PAR WITH EACH BEST-IN-CLASS PLAYER



- The presented offer is a basic setup and needs to be enriched in the future.
- Therefore, an important innovation budget of 75 M€ per year is foreseen in order to enable competitiveness

# EPI VALUE PROPOSITION WILL ADDRESS FIVE TOP NEEDS OF MERCHANTS



## EPI value proposition for merchants

### ATTRACTIVE FEATURES AND VALUE-ADDED SERVICES

- All use cases in covered by one solution which will ease omnichannel functioning
- Presence of tools helping to run the business (e.g., reconciliation and management of fund, invoice management, inventory management)
- Value-added services to grow the business in the target solution (e.g, instant financing validated, data analytics and loyalty programs management under discussion)

### EASY INTEGRATION

- Consistent acceptance standards
- The integration adapted to the size of the merchant: limiting impact for large merchants and facilitating installation for small ones
- Online, the solution must easily be addable to already existing digital ecosystems

### ATTRACTIVE PRICING

- Ambition to be cheaper for merchants than the ICS: lower scheme fees, lower Intereuropean processing fees and a choice to initiate digital SCT Inst or card transactions
- Interchange for cards and alternative business model for digital SCT Inst transactions

### IMMEDIACY OF PAYMENT REALIZED AND/OR PAYMENT GUARANTEE

- Immediate notification of payment realized (or at least guarantee of payment) when transaction is made
- Merchants will be able to choose their preferred payment settlement method: immediate one-by-one fund transfer or batch mechanism at end-of-day

### ACCESS TO ALL EUROPEAN CLIENTS

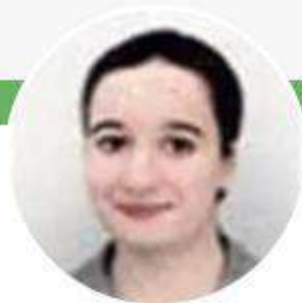
- Attract new clients

# MORE THAN 20 BANKS ARE COMMITTED TO EPI, TARGETING AN OVERALL 60-65% MARKET SHARE OF IN-SCOPE\* TRANSACTIONS BY 2025



\* in-scope transactions = all card transactions plus digital solution transactions in the 5 countries currently involved





Fanny RODRIGUEZ

Bridge powered by Bankin'

Responsable Affaires Publiques et  
Partenariats



# Le e-commerce à l'heure de l'open banking



# Nos offres pour fournir des expériences de paiement digital



100%  
documenté



100%  
APIs



Rapidité  
d'intégration

## | Pay

Intégrez une solution de paiement sécurisée **plug-and-play**, pour augmenter vos taux de conversions à **coûts réduits**. Bénéficiez d'une **réconciliation** facilitée et de taux de fraude plus faibles.

## | Pay by Link

**Acceptez les paiements en quelques secondes.** Proposez une expérience de paiement **simplissime** et **rapide**, grâce à une solution **clé-en-main** fondue dans le parcours d'achat. Plus besoin d'avoir recours à des intégrations complexes.

## | Virement Unitaire

**Augmentez les taux de conversion dans vos funnels de paiement.** Permettez à vos clients de régler des **hauts paniers** avec une solution de paiement adaptée à vos produits et services via une **expérience fluide et intégrée** à vos parcours.

## | Virement Multiple

Payez vos **fournisseurs** ou les **salaires** par lot, en un seul virement et **en quelques clics seulement**. Simplifiez et faites économiser un temps précieux aux entreprises.

# Nos offres pour fournir des expériences de paiement digital

---

## | Pay

Intégrez une solution de paiement sécurisée **plug-and-play**, pour augmenter vos taux de conversions à **coûts réduits**. Bénéficiez d'une **réconciliation** facilitée et de taux de fraude plus faibles.

## | Account Check

Vérifiez en toute simplicité les informations du **titulaire d'un compte bancaire** tout en proposant des parcours d'**onboarding (KYC, KYB) fluides et sans coutures**.

## | Aggregation

Profitez d'une connexion à tous les **types de comptes** bancaires de vos clients en leur proposant un parcours de **synchronisation optimisé** et performant pour vos conversions, grâce à un funnel **certifié DSP2**.

## | Data Enrichment

Accédez à des données bancaires **enrichies, catégorisées** et nettoyées, grâce à des algorithmes d'extraction des libellés avancés, pour améliorer votre **analyse financière** et ainsi consolider vos services et produits.

## | Decisioning

Analysez les **habitudes** et les **comportements** de consommation de vos clients, grâce à des rapports et des **détections de données** catégorisées et enrichies. Proposez ainsi des **offres pertinentes** et des **services performants**.

# Digital payment experiences provider



Etablissement de Paiement N° 16918  
Perspecteev SAS

8  
200  
+1 Md  
100  
+120

millions de comptes synchronisés quotidiennement  
institutions financières connectées sur 5 pays  
d'euros de virements déjà initiés  
collaborateurs experts  
clients

sage

Cdiscount

experian

cegid

PayFit

MII EIS  
BANQUE

ALD  
Automotive

FLOA  
Bank

LA  
BANQUE  
POSTALE

KPMG

AGICAP

BLING

alma

indy

Mansa.

FITECO  
Expertise comptable - Conseil - Audit

Pennylane

Greenly

RCA

WiSEED  
CONNECT. INVEST. COLLECT.

october

finex  
kap

inqom

Keetiz

selfmed  
L'INNOVATION COMPTABLE DES PROFESSIONNELS DE SANTÉ

Pledg

LAZARD  
FRÈRES BANQUE

evaliz

Bankin'

ODDO BHF  
BANQUE PRIVÉE

sinao

luko

osilvr

# Quelques challenges du parcours clients dans le e-commerce

---

**Se faire payer**



- Une solution de paiement augmente le taux de conversion

**Connaitre ses clients**



- Un parcours d'onboarding amélioré et une connaissance client qui permette de mieux cibler les offres à proposer

**Facilités de paiement**



- Aller jusqu'au bout du parcours de vente et toujours être force de proposition d'alternatives

**Réconciliation des paiements**



- Un flow back office optimisé pour un gain de temps, de ressources et de moyens

**Un parcours fluide et sans coutures**



- Plus qu'une révolution un parcours clients toujours plus fluide

**Pourquoi nous choisir ?**



# Nos forces et valeurs reconnues par nos clients

---



**LEADER &  
INDÉPENDANT**

- **Un rôle majeur** au sein des développements de la DSP2
- Un acteur **pionnier** qui a comme mission **d'innover** pour ses clients
- **1<sup>er</sup> acteur agréé** Établissement de Paiement (7 et 8) en Europe (agréé par l'ACPR)
- Unique acteur européen **indépendant** des institutions financières



**FIABLE &  
EXEMPLAIRE**

- Nos APIs sont un **élément clé** de la proposition de valeur **Bankin'** et ses **4Mn d'utilisateurs**
- **10 ans d'expérience** dans la catégorisation et l'enrichissement de données
- Nos solutions sont intégrées par des **acteurs leaders** dans leurs domaines



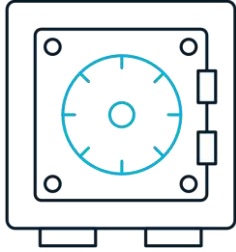
**SIMPLE &  
SÉCURISÉ**

- Intégration **facile et rapide** prise par les développeurs
- Intégration avec vos SI afin de **faciliter la réconciliation** et les **rapprochements** (Kyriba, SAP...)
- Un **support dédié** et un **suivi opérationnel continu**
- Notre priorité est **la sécurité des données de vos clients**



# Nos solutions sont sécurisées et conformes

---



## Protection des données personnelles

Nous respectons les dispositions de la loi informatique et liberté ainsi que celles le RGPD pour tous les traitements que nous réalisons.



## Agréé par l'ACPR

Nous sommes agréés en tant qu'**Établissement de Paiement** auprès de l'ACPR qui contrôle notre activité.



## Hauts standards de sécurité

Toutes les données sont chiffrées par les derniers algorithmes de chiffrement du marché. Nos serveurs sont localisés en Union Européenne et possèdent un haut niveau de certification et sont surveillés 7j/7 et 24h/24.

# Déjà + de 100 références

---

Cdiscount

cegid

MILLEIS  
BANQUE



ODDO BHF  
BANQUE PRIVÉE

experian™

BANQUE  
*Casino*

KPMG

sage

october

AGICAP

Bankin'

FITECO  
Expertise comptable - Conseil - Audit

georges

bellman.

zenfirst

Carbo

ideel

Keetiz

Mansa.

unnax

holded

dougs

iPAIDTHAT

Ditto°



Freebe.me

inqom

KOALABOOX

DOMETECH  
Logiciels Immobiliers

evaliz

AXONAUT

finex  
kap

sinao

selfmed  
L'INNOVATION COMPTABLE DES PROFESSIONNELS DE SANTÉ

# L'Open Banking transforme le virement en moyen de paiement simple et sécurisé

---

Proposez un paiement par virement bancaire directement depuis vos interfaces clients et dans vos processus de paiement et de recouvrement



- Des plafonds de paiement élevés
- Pas de date d'expiration
- Moins coûteux que le paiement par CB
- Sécurisé et sans chargeback (irrévocable)
- Expérience utilisateur simple et rapide (paiement en quelques clics)
- Risque de fraude très fortement limité



# Le virement bancaire offre des avantages clairs

---

## Limitations de la carte bancaire :



- **Plafonds limités et date d'expiration**
- **Chargeback & fraude** : les paiements cartes sont sujets à la fraude et révocables par les clients
- **Coût élevé** : les transactions faites avec des cartes professionnelles et sur des montants élevés sont très coûteuses pour vous

## Limitations du prélèvement :

- **Révocabilité** des prélèvements à 8 semaines

## Avantages de | Pay

- Les virements Open Bankin ont des **plafonds élevés et n'expirent pas**
- Les virements sont **irrévocables** (sans chargeback) et **moins sujets à la fraude**
- Les virements **deviennent progressivement instantanés** permettant aux bénéficiaires de recevoir les paiements clients plus rapidement
- **Coût d'acceptation moindre** que celui de la CB

# Le paiement par virement traditionnel est souvent manuel et source d'erreur

## Le virement traditionnel pose de nombreux problèmes...


- Avant de pouvoir payer **l'acheteur doit vous ajouter comme bénéficiaire de confiance** en rentrant **manuellement votre IBAN et BIC** (cette opération peut prendre jusqu'à 48H)
- L'acheteur initie le virement lui-même en y **ajoutant** (ou non) une **référence manuellement**
- Vos clients peuvent se tromper dans le montant du virement
- La **réconciliation** des virements est **difficile** et souvent **manuelle** pour vous

...tous résolus par  **bridge** | Pay

- Une expérience utilisateur **simple, rapide et intégrée** dans vos interfaces
- **L'ordre** de virement est **pré-remplissé** et votre client n'a rien à remplir manuellement
- L'authentification forte se fait **immédiatement** sur l'interface bancaire du client et **en quelques clics**
- La **réconciliation des paiements** est **automatique** pour vous

Ces enjeux s'appliquent de manière similaire ou amplifiée pour les paiements par **chèque**

# Virement bancaire en un coup d'oeil

Sécurisé par 




Virement Bancaire

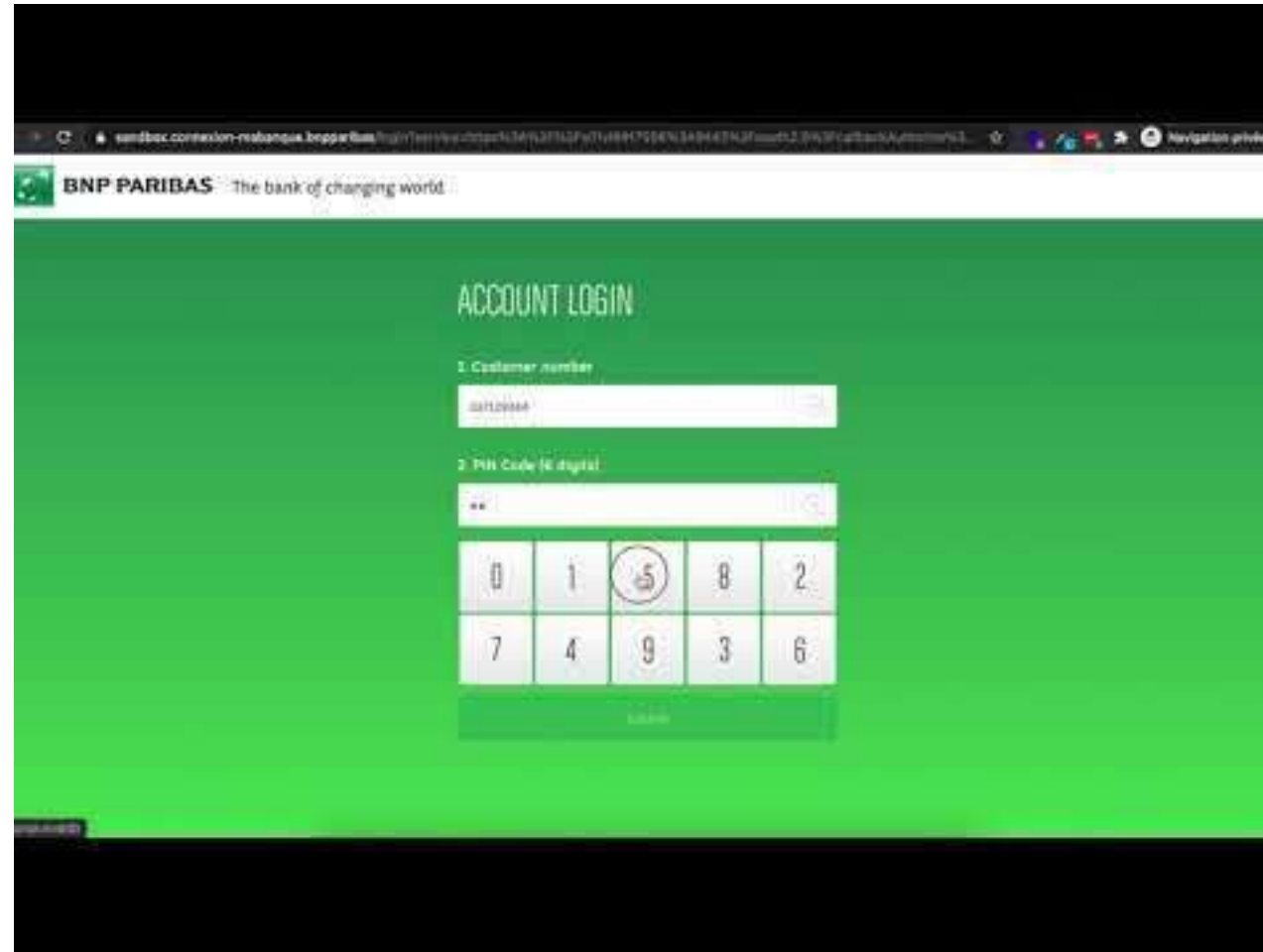


Payment capture	Deferred	Immediate	Immediate	Immediate
High amount	Limited	Possible	Possible	Possible
Commissions per payment	Multiples & variables	Unique and variable	Unique and variable	Unique and variable
Fraud	Moderate	Moderate	Low	Low (SCA, identification, LCBFT...)
Chargeback	14 days	13 months	Irrevocable	Irrevocable
Reconciliation errors	Low	Moderate	High	Low
Customer journey	✓	✗	✗	✓

# Quelques use cases

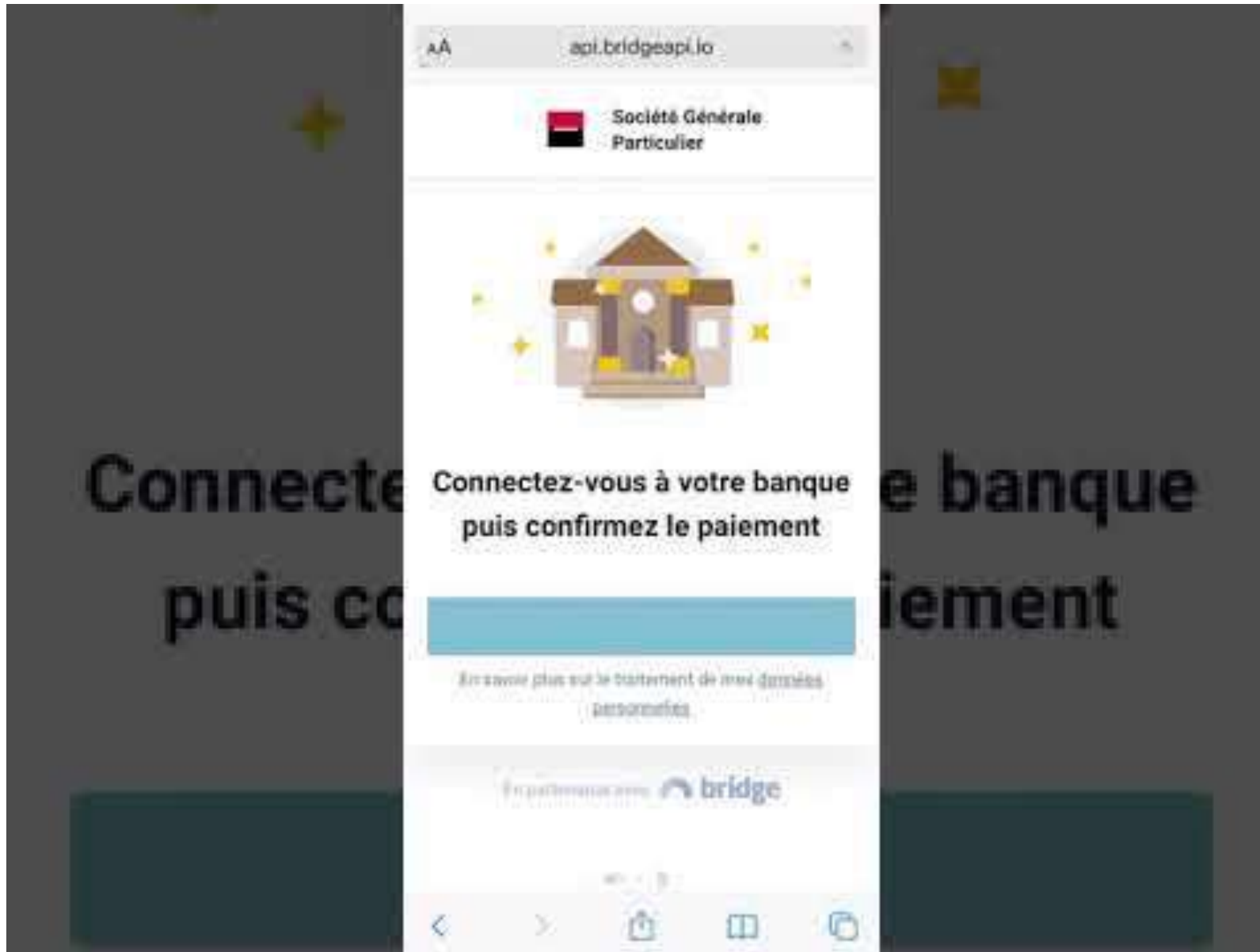
# Démonstration du parcours Virement bancaire

Sécurisé par  bridge





# Démonstration du parcours Bridge Pay by Link



# Adapté pour les hauts paniers

Acceptez  
les paiements  
en quelques secondes



**Nous contacter :**

**Fanny Rodriguez**

---

Head of Public Affairs

✉ [fanny.r@bridgeapi.io](mailto:fanny.r@bridgeapi.io)

**Tester gratuitement :**

Accéder à notre documentation [ici](#)



Empower Financial Innovation

# 2<sup>ème</sup> partie : Table ronde



# Intervenants



**Antoine LECLERCQ**

KINGFISHER CASTORAMA

Cash Manager



**Geoffrey THIERRY**

DECATHLON

Responsable encaissement -  
Trésorerie



**Christophe MARIETTE**

LYRA

Directeur commercial



**Rami SALEM**

Upstream Pay

Chief Commercial Officer

# Questions

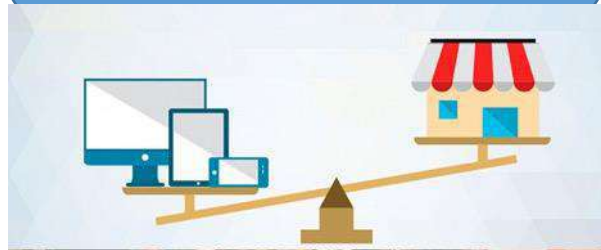
1

Quel regard portez-vous sur EPI et l'Europe des paiements ?



2

Les nouvelles offres d'Open Banking et d'initiation de paiement répondent-elles à un vrai besoin du marché ?



3

L'Europe définit le paiement instantané comme le « new normal »; que pensez-vous de cet axe et comment se positionne t-il de votre point de vue dans un paysage plus large (extra-européen) ?



# Merci pour votre attention



# Nos prochains événements



# Nos prochains événements

PICOM<sup>®</sup> by cap-digital

DÉCEMBRE  
**14**  
14h30

Webinar

**Identité numérique et paiement**

Mercatel  
Pour le Commerce et la Distribution

CB

Je m'inscris

- **Romain Meggle** - Head of CB Innovation Lab - [CB](#)
- **Jean-Michel Chanavas** - Délégué Général de [MERCATEL](#)
- **Pierre Chassigneux** - Directeur des Projets & Évolutions - [CB](#)
- **Florent Camus** - Directeur BU Engineering - [INETUM](#)
- **Rabye Marouene** - Mobile & Connectivity Director - [SPLIO](#)
- **Bertrand Bouteloup** - Directeur Général Adjoint - [ARIADNEXT](#)

# À votre écoute



Assistante Administrative  
et Comptable  
Mélanie THELIER



Chargée de communication  
Nadege LEGRAND



Chef de projet R&D  
Bruno DUBOIS



Directeur Bureau de Lille  
Pierre BLANC

A large crowd of people is gathered in a grand, ornate hall with high ceilings and arched windows. The scene is dimly lit, with a blue tint. In the background, there are large projection screens and stage lighting rigs. The crowd is diverse in age and appearance, and many are looking towards the screens or talking to each other.

cap.digital  
Paris Region

**Construisons un avenir qui nous ressemble**