Dans le cadre du G9+, le Club ESSEC Business & Technologie et les Groupes professionnels Informatique et Télécom de Reims management school, Supélec Informatique et Télécoms, Ponts Telecom Informatique ont organisé une **conférence-débat** le lundi 22 Novembre 2010 à la Maison des ESSEC, 70 rue Cortambert à Paris sur la thématique :

Compte-rendu de la conférence du 22 Novembre 2010 :

« SEPA : La (R)évolution de l'industrie des paiements. Opportunité ou coûts ?

Les débats ont été animés par **Jean-Michel Huet** (Club e-business de Reims Management School) et par **Guy de Swiniarski** (Responsable du Club ESSEC Business & Technologie).

Les intervenants

Damien Guermonprez (M89), Président de Lemon Way, CEO de BNP Paribas Personal Finance Belgium, Membre du Conseil de Surveillance de BUT, ancien membre du Comité National SEPA en France et ancien Président du Comité Systèmes de Paiement d'EuroCommerce à Bruxel

Alexandre Hoffmann, Directeur Général France de Paypal

Christian Lecoq, Directeur Finance et plan d'affaires, Bouygues Telecom

Frédéric Maserati (B06), Responsable banque au quotidien, directeur marketing, BRED Banque Populaire

Régis Massicard (E94), Responsable de la stratégie et du Marketing sur les moyens de paiements, Atos Worldline

Christian Moulet (G94), Directeur associé ADN'Co

Qu'est-ce que le projet SEPA ? Le SEPA veut permettre à chaque européen d'utiliser les même moyens de paiement partout en Europe, et ce sans problème de frontières.

Cette conférence G9+ du 22 Novembre 2010 à la maison des ESSEC s'intitule SEPA : La Révolution de l'industrie des paiments, opportunité ou coûts ? A cette occasion plusieurs intervenants sont présents, tous issus de secteurs professionnels différents : banque, finance, télécoms… Ils se réunissent aujourd'hui afin de dresser un bilan de leur expérience SEPA et de discuter des avantages et inconvénients qu'ils ont rencontrés jusqu'ici, depuis l'intégration de ce projet dans leur activité professionnelle. Le débat se fera en deux parties: les prélèvements puis la carte.

C'est tout d'abord **Frédéric Maserati** qui entame le débat. Il est responsable banque et directeur marketing BRED et Banque Populaire. Pour commencer, il évoque un inconvénient au niveau des prélèvements. Le souci selon lui, se trouve au niveau de la gestion des mandats, car celle-ci est devenue bien plus complexe. Il parle ensuite d'un certain nombre de transferts du au projet SEPA. De plus, toute la communication bancaire a du être modifiée pour faire part aux clients des différents changements. Enfin au niveau de la rentabilité, ce projet reste selon lui assez lourd.
Le responsable banque entame ensuite la question de la politique commerciale consécutive à SEPA. Qu'elle est donc cette politique? Pour lui, c'est un impact de PNB, avec entre autre une obligation de gratuité sur certains produits et services, puis une obligation d'informer le client. Également un impact juridique à court terme, et des impacts règlementaires qui viennent en plus se rajouter. « *On a passé l'année 2010 à déliter des conventions* ». Il faut également former et informer les réseaux dans le cadre de l'adaptation du système d'information, ce qui représente des coûts informatiques. "*N'oublions pas les gros commerçants, ce sera un gros chantier de tous les migrer!*", en prenant l'exemple du commerce de proximité. Selon le responsable banque, cela entrainera aussi un impact en termes de ressource. Egalement plus d'efforts en matière d'offre. "*De plus, on est impacté et attaqué de toute part, et on est pas dans une position dominante*". Enfin, il faut réfléchir à de nouveaux services et de nouvelles offres.

Pour **Christian Lecoq**, qui est directeur finance et plan d'affaires chez Bouygues Telecom, l'intervenant aborde le fait qu'au niveau des grandes entreprises, les banques ne sont pas prêtes. Le projet SEPA dispose quand même de quelques avantages, dont un aiguillage du flux et une augmentation de la sécurité informatique. Pas de problèmes non plus quant au virement européen. Par contre, les mandats pour les prélèvements européens entrainent deux inconvénients, qui sont leur gestion, le maintien du cycle de vie ainsi que le risque de fraude pour les banques. « *Mais il va bien falloir que quelqu'un paye le coût du projet. »*

Quant à **Christian Moulet**, directeur associé ADN'co, il pense que les entreprises ne sont pas prêtes à ce projet. Les entreprises s'interrogent s'il faut mener 1 ou 3 projets de migration :

- Migration X25 ETEBAC obligatoire pour fin septembre 2011
- Migration pour le virement SCT
- Migration pour le prélèvement SDD.

Tant que les dates butoirs de fin de migration ne sont pas fixées par la Commission, les entreprises auront tendance à repousser les investissements nécessaires à ces migrations. En août 2010, seulement 9,3% des virements traités dans la zone euro étaient des virements SEPA. Depuis son lancement en novembre 2009, le prélèvement SEPA continue de représenter nettement moins de 1% de l'ensemble des prélèvements traités dans la zone euro.

L'Etat, les collectivités territoriales et les établissements publics émettent annuellement plus de 270

millions de virement et les organismes de sécurité sociale plus de 600 millions. Quant aux prélèvements des administrations, ils s'élèvent à environ 300 millions par an.

La sphère publique a fait un effort important de migration sur les virements SCT :

- Plus de 7 millions de SCT ont été émis au 30 juin (paye des fonctionnaires de l'Etat)
- À la fin 2010, 80% des virements de l'Etat seront effectués au format SEPA avec le basculement des pensions de l'Etat et des salaires des collectivités territoriales et des hôpitaux publics.
- Fin 2011, l'ensemble de la sphère publique aura migré.

Pour le prélèvement SDD, la sphère publique ne se prononce pas sur son plan de migration.

Damien Guermonprez, président de Lemon Way et CEO de BNP Paribas Personal Finance Belgium, veut quant à lui défendre les créateurs d'entreprise. «*C'est difficile d'entreprendre dans les Services Financiers, un secteur qui réclame par nature beaucoup de capital mais le SEPA apporte des opportunités qu'il faut saisir* ». De son point de vue, le projet SEPA va créer énormément de valeur ajouté.

Pour l'intervenant **Alexandre Hoffman**, « *Ce qui me frappe c'est qu'on est dans un contexte régulatoire.* » Ce qui le « chagrine », c'est que le projet SEPA s'est, au fil des ans, embourbé dans une réalité qui créer beaucoup de coûts, au niveau des banques et des entreprises. Et il ajoute que l'on parle très peu des progrès pour les consommateurs.

Une question est ensuite abordée, portant sur les risques d'envoi de fonds en Europe. Et, quel est le contrat sur les mandats?

C'est **Régis Massicard**, responsable stratégie et marketing à Atos Worldline, qui prend la parole. Pour les mandats, aucuns contrats. Quant aux risques, ce sont surtout des risques de fraude de masse et bien sur un risque d'image. Pour la carte c'est différent, nous dit-il, « *On a trouvé des contraintes pour ça.* »

Et concernant la carte…

Nouveaux modèles économique Quels sont les acteurs nouveaux qui arrivent? Quels sont les coûts pour ces acteurs pour entrer dans ce nouveau business?

Pour le passionné de l'émission Damien Guermonprez, les « business models » BtoB permettent aux startups de démarrer plus facilement. Il explique que l'idéal ensuite est de transformer les modèles BtoB en BtoC en association avec des prescripteurs, soit de grandes banques, soit des commerçants.
Pour ce qui est de l'évolution de la carte, notamment de sa migration vers le téléphone, il est optimiste. « *On se balade tous avec nos téléphone portables, mais pas avec toutes nos cartes de fidélité, et moi je vous les propose dans vos téléphones.* » Selon lui, le porteur de carte choisit d'abord la carte de paiement qui lui rapporte le plus, et la plus généreuse pour le client c'est celle qui coûte le plus cher à celui qui l'accepte, c'est-à-dire le commerçant. « *Carrefour, But... sont ceux qui peuvent offrir d'une part de nouveaux usages et d'autre part de la générosité en contrepartie de la fidélité. Ce sont eux qui ont une capacité énorme de recrutement de clients grâce aux opportunités offertes par le SEPA*». Il ajoute qu'aujourd'hui, c'est plus en Afrique et en Asie que les gens paient avec leur téléphone mais cela arrivera tôt ou tard chez nous.

Selon Régis Massicard, les endroits où on trouve de l'innovation sont les cartes et le transfert de fond.

Puis Frédéric Maserati prend le point de vue de la banque. Selon lui, il ne faut pas voir l'émission comme un marché monotype. « *La réalité est bien plus compliquée* ». Depuis quelques années, on voit des

projets pilotes. Il y a toujours une réalité qui nous rattrape, la lente migration française. Enfin l'autre difficulté, c'est que ces technologies coûtent cher. « *On va être obligé de les faire payer au porteur et aux commerçants, à peu prés 15 euros de plus, et ça ne sert pas à grand-chose* ». Pour le responsable banque, ce ne sera pas aussi simple que ça. Il y aura plus d'opérateurs, plus de concurrence, mais en tout cas ce ne sera pas un marché monotype.

Pour Christian Lecoq, faire du paiement ou de la banque, c'est un métier. « *Je ne crois pas que nous, opérateurs télécom, ayons les compétences pour ça ni même l'envie* ».

Enfin le point de vue d'Alexandre Hoffman, c'est que l'on a réellement une émergence nouvelle de monétarisation. Ce qu'il se demande néanmoins: y a t-il de la place pour d'autres pour jouer là dedans? Et comment assurer les paiements sur les réseaux sociaux? «*Si on regarde les nouveaux modes de paiement, ça bouge et ça bouge beaucoup!* ». L'intervenant soulève d'autres questions: ferons nous donc des achats physique ou électronique? Comment le paiement va t-il s'organiser? Qui seront les acteurs? La réponse selon lui est qu'il faudra trouver la valeur ajouté pour le marchant mais aussi pour le consommateur. « *Car on ne peut pas juste dire "c'est mieux". Quant à nous, nous pensons que ça va être un domaine passionnant d'innovation!* »

Questions finales de la salle

En 2010, quelle sera l'innovation chez SEPA ? Faites nous rêver!

Frédéric Maserati : « Il n'y aura pas qu'un modèle de paiement mais plusieurs. (Clef USB en porte clef etc...). On basculera d'un modèle à un autre assez facilement. »

Alexandre Hoffman « Je suis d'accord avec la multiplicité des modèles. Pensons qu'il y aura plusieurs marques de portefeuille. »

Christian Lecoq « Je pourrais envoyer de l'argent à mes enfants pour qu'ils aillent acheter du pain en sortant de l'école! »

La SEPA peut-il être facteur de consommation ou de croissance? Pourrait-il remplacer le chèque?

Christian Lecoq « 1% de nos paiements sont en chèque. On aura du mal à aller en dessous de ce 1%. Mais j'ai l'impression que la fraude des paiements électronique est beaucoup plus forte que pour les paiements en espèce? »

Frédéric Maserati « La monnaie n'est pas prête de disparaitre, ça progresse même! On continue à installer beaucoup de distributeurs automatiques! Rien que sur les champs, cela représente 80 000 euros en deux jours »

Régis Massicard « Avec la crise beaucoup de gens préfèrent utiliser l'espèce. Par exemple, ils établissent un budget pour semaine. Et on n'est pas prêt d'en voir la fin! »

Après la conférence, intervenants et invités se rencontrent autour d'un délicieux buffet, et échangent leurs

opinions et impressions autour de ce fameux projet SEPA.

Notes prises en séance par **Jessica Gomez** ESJ2 Paris

Les photos de la conférence

Sur la photo de Gauche à droite :

Guy de Swiniarski (Responsable du club ESSEC business et technologies) ; **Damien Guermonprez** (M89, Président de Lemon Way, CEO de BNP Paribas Personal Finance Belgium, Membre du Conseil de Surveillance de BUT, ancien membre du Comité National SEPA en France et ancien Président du Comité Systèmes de Paiement d'EuroCommerce à Bruxel) ; **Alexandre Hoffmann** (Directeur Général France de Paypal) ; **Christian Lecoq** (Directeur Finance et plan d'affaires, Bouygues Telecom) ; **Frédéric Maserati** (B06, Responsable banque au quotidien, directeur marketing, BRED Banque Populaire)

Jean-Michel Huet (Responsable du club E-business Reims Management School) ; **Damien Guermonprez** (M89, Président de Lemon Way, CEO de BNP Paribas Personal Finance Belgium, Membre du Conseil de Surveillance de BUT, ancien membre du Comité National SEPA en France et ancien Président du Comité Systèmes de Paiement d'EuroCommerce à Bruxelles) ; **Alexandre Hoffmann** (Directeur Général France de Paypal) ; **Christian Lecoq** (Directeur Finance et plan d'affaires, Bouygues Telecom) ; **Frédéric Maserati** (B06, Responsable banque au quotidien, directeur marketing, BRED Banque Populaire) ; **Régis Massicard** (E94, Responsable de la stratégie et du Marketing sur les moyens de paiements, Atos Worldline) ; **Christian Moulet** (G94, Directeur associé ADN'Co)

Mini bibliographie des intervenants

Damien GUERMONPREZ

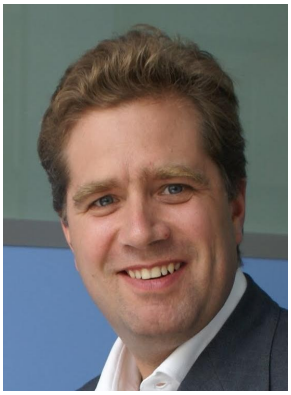
Monsieur Damien Guermonprez est titulaire d'un MBA Harvard, d'un Mastère Techniques Financières ESSEC (89) et d'un DESS Finance et Fiscalité Internationales.

En 1989, il intègre la Direction Financière de Renault Crédit International (RCI) en tant que Responsable Banques et Filiales. En 1995, il prend la direction des Services Financiers Europe de Case Corp. et crée Case Credit Europe, qu'il dirige jusqu'en 1999. Il rejoint ensuite le Groupe Auchan pour diriger la Division Bancaire, Banque Accord. Il ouvrira dix nouveaux pays en neuf ans.

De 2005 à 2007, il est Président du Comité Systèmes de Paiement d'EuroCommerce à Bruxelles. Il a par ailleurs représenté le Commerce au sein du comité national SEPA en France.

Après un bref passage dans le courtage d'assurance en tant que PDG d'AON France, il est revenu dans l'univers du paiement et du crédit en tant que :

- Président de Lemon Way, une start-up spécialisée dans le Paiement Mobile
- Membre du Conseil de Surveillance de BUT en charge de superviser la filiale bancaire Fidem
- CEO de Buy Way Personal Finance, l'ex filiale belge de BNP Paribas Personal Finance rachetée en octobre par la fonds Apax Partners et l'équipe dirigeante.



Alexandre Hoffmann

Monsieur Hoffmann est titulaire d'un diplôme d'ingénieur électricien de l'Université de Louvain (Belgique) et d'un MBA de la Stanford Graduate School of Business (Californie).

Consultant au cabinet McKinsey & Company, où il a conseillé pendant plus de 10 ans des acteurs du paiement, sociétés technologiques et opérateurs de télécommunications en Europe, aux Etats-Unis et au Moyen-Orient.

Alexandre Hoffmann a rejoint PayPal en 2007. Il était précédemment basé au Luxembourg, en charge de la stratégie et du développement des affaires de PayPal au niveau européen, menant le lancement de l'activité de produits financiers (cartes de crédit, cartes prépayées) au Royaume-Uni, Allemagne, France, Italie et Espagne. Il est Directeur Général de PayPal France depuis avril 2010.

Christian Lecoq

Monsieur Christian Lecoq est diplômé Supelec 90 et titulaire d'un MBA HEC 93.
Entré en 1993 dans le Groupe Bouygues principalement en Finances et Stratégie.

Directeur Financier de Bouygues Telecom Caraïbe (Martinique-Guadeloupe-Guyane) de 2003 à 2006.
Directeur Stratégie du Groupe Bouygues de 2007 à 2009.
Et depuis 2009 comme Directeur Finance et Plan de Bouygues Telecom en charge de la trésorerie, du financement, des fusions-acquisitions et développements et de la communication financière.

Frédéric MASERATI

Monsieur Frédéric Maserati est titulaire en 1995 d'un DESS de Marketing à l'ICN et d'un exécutive MBA a l'ESSEC en 2006.

Chef de produit chez Sofinco en 1996, il devient responsable produit en 2000 chez Netvalor-CCF HSBC en charge de la stratégie offres. Monsieur Maserati entre en 2001 au sein de la banque populaire comme responsable marketing stratégie et communication. Devient responsable marketing & communication e-business en 2004 avec la création de l'offre trust-and-pay.com et du Libre Service Bancaire.

Enfin, Monsieur Maserati est promu responsable banque au quotidien en 2005 et réalise la création de nouvelles conventions MULTIPRO, la création de cartes prépayées comme « Bred Wizz » ou « Bred Affinity » (OSCARD 2007 de la carte la plus innovante et première carte bancaire affinitaire à destination des femmes). Il lance la "carte Football Banque Populaire MasterCard" et réalise la refonte de l'offre "banque à distance" CONNEXIA de la BRED.

Régis Massicard

Monsieur Régis Massicard est diplômé de l'ESSEC en 1994.

Après 10 années de conseil en management dans le domaine bancaire et financier, consacrées principalement aux marchés financiers et au Cash Management, Monsieur Massicard a occupé pendant 2 ans un rôle de stratégie et organisation des opérations de ventes de services chez HP France.

Il a ensuite rejoint Atos Worldline, filiale d'Atos Origin spécialisée dans la gestion de transactions électroniques sécurisées, et leader européen dans les paiements. Il a en charge la stratégie, le développement et le marketing des offres de paiement pour l'ensemble d'Atos Worldline en Europe.

Christian Moulet

Diplômé management générale à l'ESSEC en 1994, Monsieur Moulet est directeur associé chez ADN'CO, cabinet spécialisé dans les moyens de paiement, la monétique et le crédit à la consommation. Il a en charge les pôles veille et études du cabinet, notamment l'accompagnement des clients dans la prise en compte du SEPA.

Les organisateurs

Isabelle Denervaud

- Club Ponts Telecom Informatique
- Directeur Associé BearingPoint

Jean-Michel Huet

- Club e-business RMS
- Directeur Emerging Markets BearingPoint

Michel Olive

- Club SI & Télécoms Supelec
- Consultant Manager & Directeur de p

Guy de Swiniarski

- Club ESSEC Business & technologie
- Manager de transition & Directeur de projet

Présentation du G9+

Le G9+, initié en 1995, constitué en association depuis 2007, réunit en intergroupes les clubs professionnels informatique, télécoms et multimédia, dont les membres dont issus de grands établissements de l'enseignement supérieur.

Information et inscription sur www.G9plus.org