

5 Questions (au moins) préalables
au développement
du paiement instantané

Mercatel

Créer aujourd'hui et ensemble le Commerce de demain



24 / 7

Rappel d'une évidence

Une nouvelle forme de paiement qui doit satisfaire aux fonctions de base en matière de paiement :

- Coûts (fonctionnement et intégration)
- Efficacité
- Sécurité
- Simplicité d'usage et facilité d'enrôlement
- Universalité



1

Quels parcours pour les clients particuliers et entreprises ?

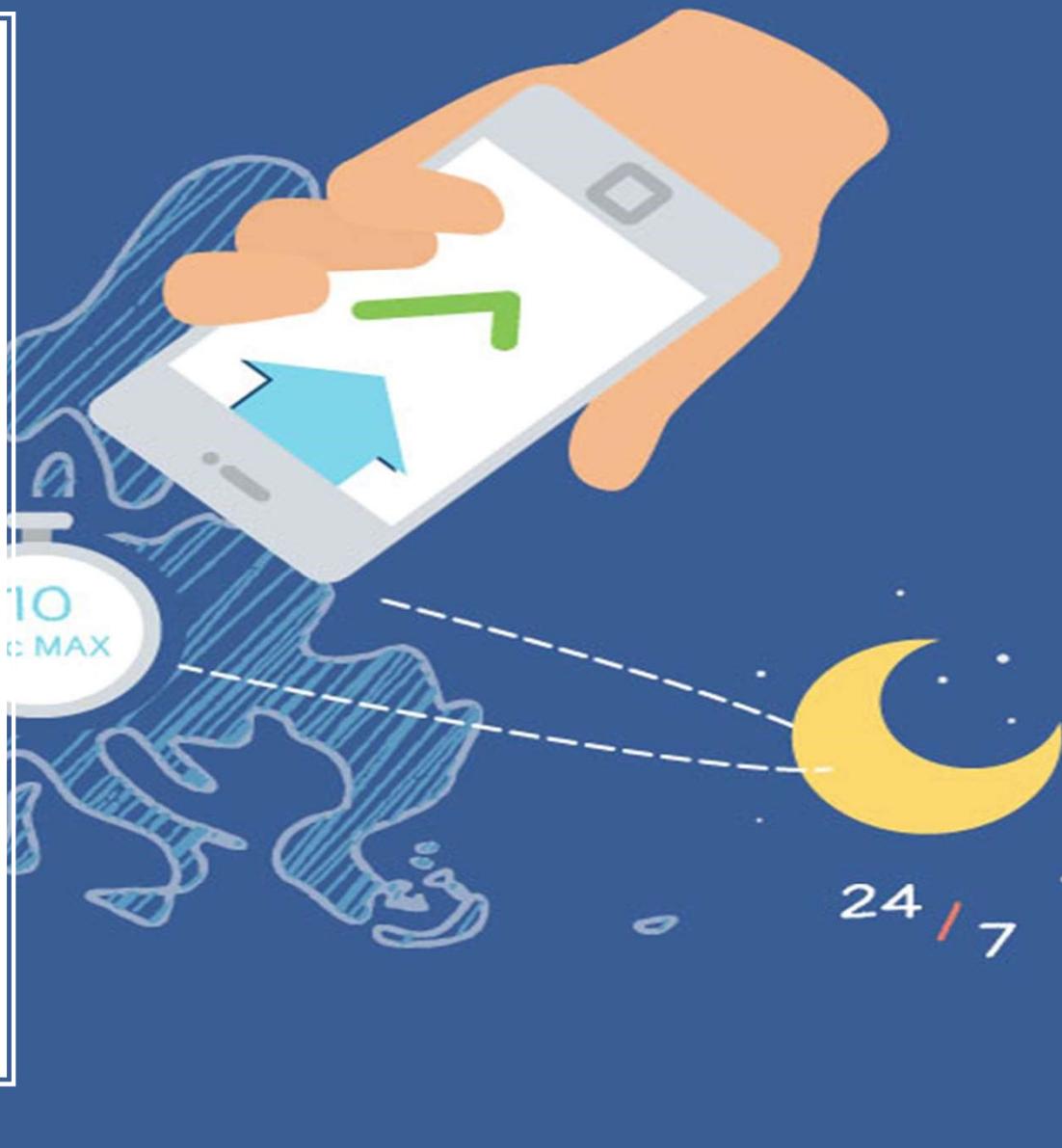
- Concevoir et développer les systèmes en complément du socle défini, par exemple :
 - Enrôlement préalable du client
 - Inscription du commerçant dans la liste des bénéficiaires de confiance du client
 - Message retour vers le client et le bénéficiaire (facultatif aujourd'hui)
 - Mode d'acquisition de l'identification et de l'authentification du client, impact sur les systèmes d'encaissement .
 - Annuaire = alias mobile / IBAN
- Un sujet particulièrement favorable à la coopération entre acteurs du marché



2

Comment garantir un haut niveau de sécurité ?

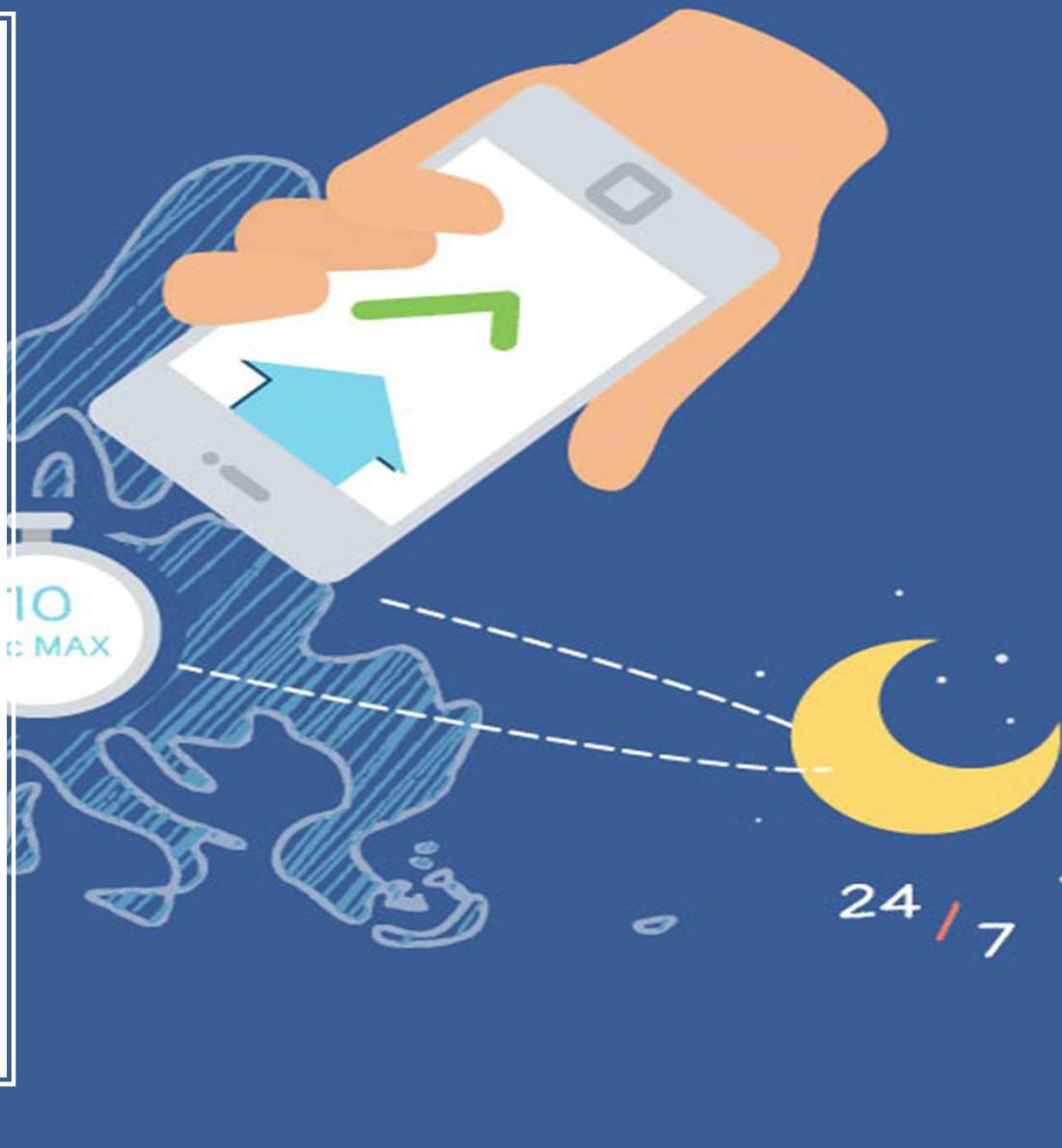
- Quel échange de données : IBAN ou alias ?
 - Un échange d'IBAN en clair est difficilement concevable
 - Le stockage de l'IBAN du client par le commerçant serait soumis à de fortes contraintes de sécurité
 - Le N° de mobile pourrait être un alias facile d'utilisation
 - Des annuaires communs ou privatifs (alias mobile / IBAN) devraient être constitués
- Comment le client est-il authentifié ?
 - L'authentification forte devient obligatoire dans le cadre de la DSP 2
 - Des cas d'exemptions sont prévus mais le PSP teneur de compte a toujours le dernier mot
 - Réalisation de l'authentification forte par un PISP ?



3

Quel rôle et quel mode de fonctionnement pour les PISP (prestataires de services d'initiation de paiement) ?

- Initier le paiement pour le compte du client :
 - Accès au compte
 - Initiation du paiement
 - Information en retour ?
 - Un recours possible aux AISP (prestataires de services d'information sur les comptes) ?
- Un point prévu dans la DSP 2 mais qui s'avère très sensible pour les établissements teneurs de compte



4

Y aller seul ou sur la base s'offres interbancaires ?

- Approche universelle :
 - Proposée par les établissements bancaires via **paylib** en P to P
 - Du type Ideal pour le e-commerce ?
 - Pas d'offre en vue en point de vente
- Approche privative :
 - Proposée par un commerçant à ses clients identifiés
 - Associée à la fidélisation
 - Par l'intermédiaire d'un PISP
 - Quel avantage pour les clients ?



5

Quel modèle économique ? :

- Des coûts de développement et de fonctionnement
- Absence de l'interchange :
 - Un coût pour l'initiation ?
 - Un coût pour l'information en retour ?
 - Un coût pour la garantie de paiement ?
- Quelle facturation pour les clients ?
 - Payeur: quel équivalent à la cotisation carte ?
 - Payé : ?



Merci de votre attention

