

Buy Now Pay Later

Paielement fractionné et différé,
leviers de croissance et de fidélisation

7 mai 2021

Recommandations pour la bonne tenue de la réunion à distance



Coupez votre micro (sur votre PC et/ou téléphone) pour éviter les bruits parasites



Utilisez la fonction « Chat » pendant le webinar pour poser vos questions ou faire des remarques. Elles seront ensuite reprises par le modérateur et transmises aux intervenants.

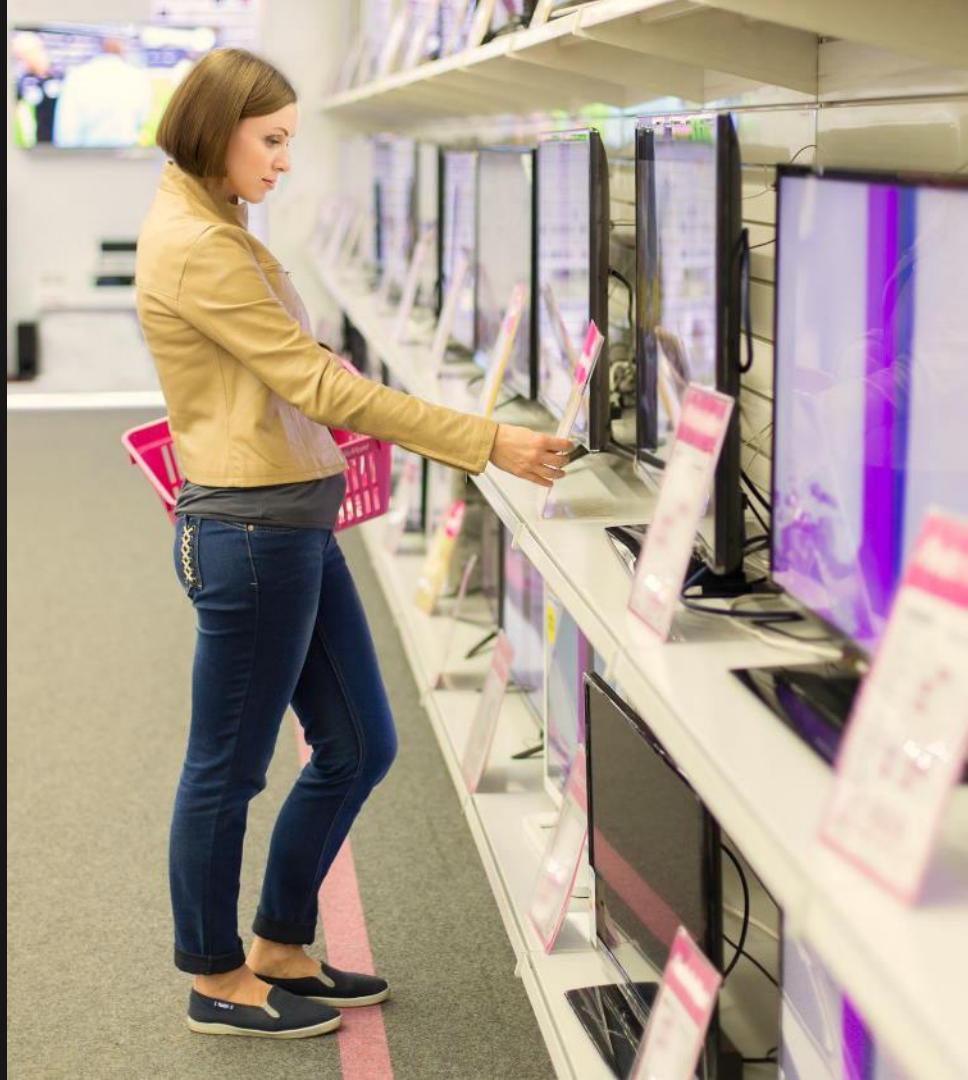


En fin de présentation, lorsque la session Q&A sera ouverte, vous pourrez rouvrir vos micros. Annoncez votre prénom et nom lorsque vous intervenez.

BNPL introduction

Michaël Van Gijsegheem - VP, Solution Enablement
Alexandra Zana – VP, Business Development Fr
Marianne Buhagiar - Director, Business Development Fr

7 mai 2021



Facilités de Paiement : De quoi s'agit-il ?

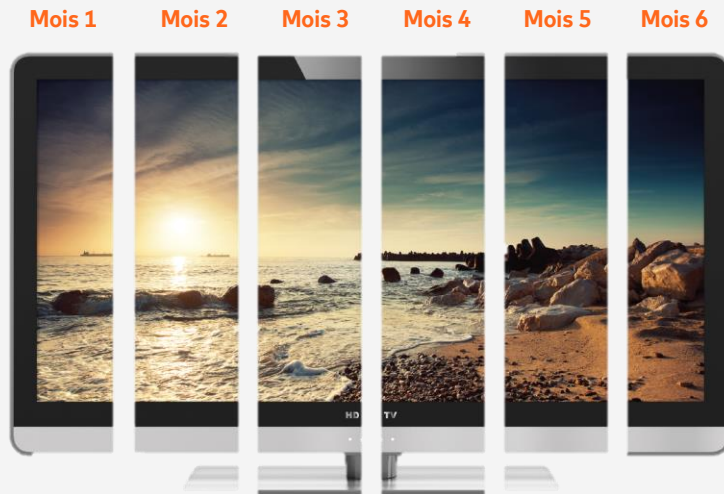
Les facilités de paiement permettent aux consommateurs :

- soit de diviser le règlement de leur panier en transactions plus petites, avant, pendant ou après l'achat

→ **Paiement fractionné**

- soit de payer la totalité de l'achat à un stade ultérieur

→ **Paiement différé**



Pourquoi en parler aujourd'hui ?

Selon le cabinet McKinsey, les sociétés offrant des facilités de paiement connaissent ces dernières années « une croissance de 40 à 50 % ».

« *Durant le confinement, Oney a vu sa production de paiement fractionné bondir de 51%. Les volumes n'ont quasiment pas baissé depuis le déconfinement.* »

Jean-Pierre Viboud, DG Oney Bank

« Klarna vient de boucler une nouvelle levée de fonds d'un milliard de dollars, après 650 millions en septembre dernier. Ce nouveau tour de table porte la valorisation de la société à plus de 30 milliards de dollars. »

FINANCE & MARCHÉS

La pandémie a accéléré le recours au paiement en plusieurs fois

LesEchos
LA QUOTIDIEN DE L'ÉCONOMIE

Expertise L'ENQUÊTE

CRÉDIT À LA CONSOMMATION Fractionné ou différé, le paiement fait des heureux

ÉCONOMIE

Afterpay, géant du paiement en 3 ou 4 fois, arrive en France
L'australien débarque sur un marché très concurrentiel et en pleine ébullition.

LA TRIBUNE
PARADIGME ÉCONOMIE
12 avril 2021

Le géant du paiement fractionné Klarna débarque en France

La fintech suédoise Klarna valorisée 31 milliards de dollars

PAIEMENTS

START-UP

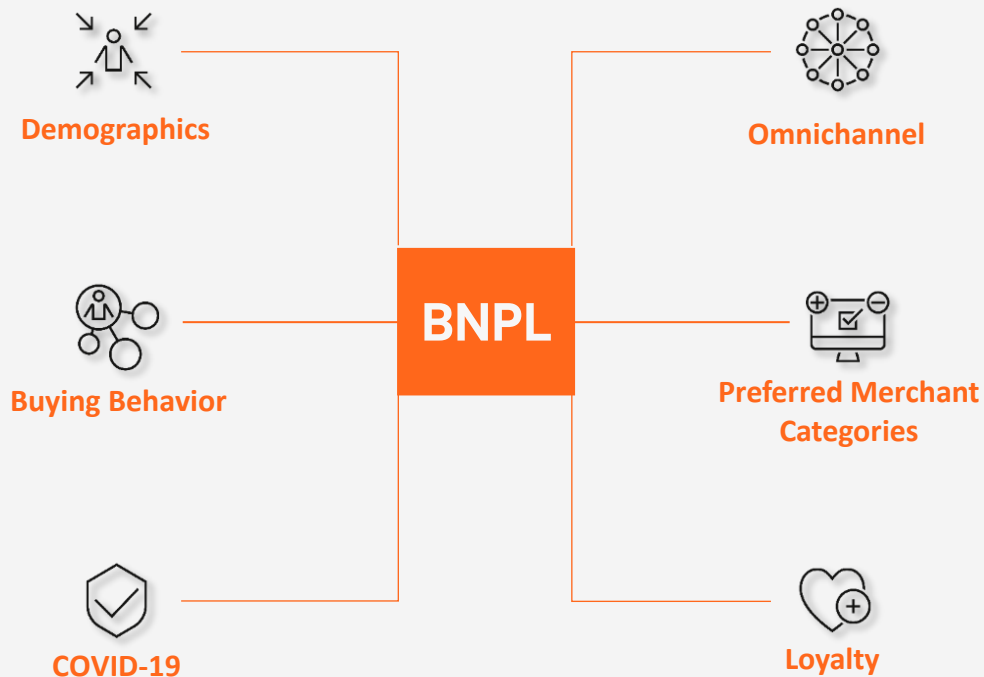
Alma, la fintech qui veut être le meilleur ami des commerçants

- Spécialiste du paiement fractionné, la jeune pousse lève 49 millions d'euros.
- Elle vient de lancer un service de paiement différé (« Pay Later ») et veut proposer du paiement pouvant aller jusqu'à douze fois.

Pledg, spécialiste des solutions de paiement, lève 80 millions d'euros pour accélérer sa croissance

Les Tendances

Nous assistons à une croissance du marché des facilités de paiement liée à des facteurs socio-économiques et une maturité technique.





Projections de Croissance

Au niveau mondial le BNPL pourrait passer de **~3% des flux eCommerce à ~13% en 2023**, tiré par l'Europe et l'Amérique du Nord. Le **marché mondial du BNPL représentera alors 800Md\$**.

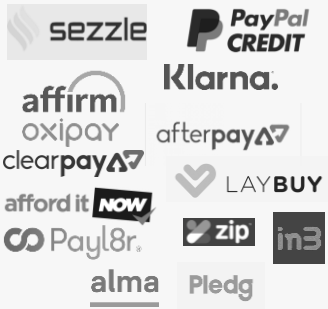
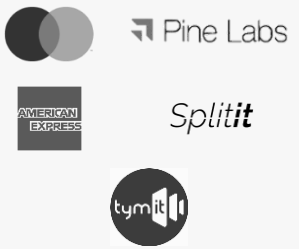
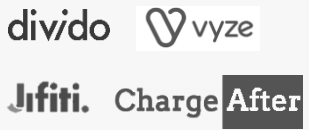
BNPL Market Estimates by Region (\$bn)	Global	North America	Europe	APAC	LATAM
2019 BNPL penetration	2.8%	0.9%	8.0%	0.3%	60.0%
2019 eComm sales	\$3,359.7	\$634.2	\$501.0	\$2,119.8	\$70.0
2019 Implied BNPL market	\$94.2	\$5.7	\$40.1	\$6.4	\$42.0
% of global market	nm	6%	43%	7%	45%
2023 eComm sales	\$6,030.3	\$1,109.3	\$899.1	\$3,821.3	\$131.6
Potential penetration	12.9%	22.0%	35.0%	3.5%	65.0%
2023 Implied BNPL market	\$778.1	\$244.1	\$314.7	\$133.7	\$85.6
BNPL Growth (2019-2023)	\$683.9	\$238.3	\$274.6	\$127.4	\$43.5
Implied BNPL CAGR (2019-2023)	70%	156%	67%	114%	19%
% of global market	nm	31%	40%	17%	11%

Source : eMarketer, worldpay, Deutsche Bank Securities

Min ~80% des transactions BNPL en Australie, Europe et aux USA sont réalisées en e-commerce.



Au niveau mondial, une variété de modèles pour offrir ces facilités

	Etablissements de crédit historiques	Alternative Lenders	Card-Linked Schemes	Network-Based Lending Platforms
DESCRIPTION:	Offers & finances the loan directly for the merchant	Partners with merchants; owns consumer relationship. Some owns a credit license.	Transactions processed using existing open-to-buy card limit	Merchants access network of lenders & own customer relationship
PRODUCT TYPES:	<ul style="list-style-type: none"> PLCC 0% APR Equal Payments (6 – 36 mos)–Installment-like Revolving credit lines Installments 	<ul style="list-style-type: none"> Short-term 0% APR installments (6wks-3mos) Select longer-term APR-based installments 	<ul style="list-style-type: none"> Equal Monthly Installments Primarily Pre- and Post-transaction / near-real-time 	<ul style="list-style-type: none"> Access to all lending options offered by lenders on network
KEY VALUE ADD:	Increased consumer conversion through loan and installments options		Utilizes existing open to buy limits for converting the transaction into installments	Higher lending approval rates due to greater coverage of consumer credit spectrum
EXAMPLE PLAYERS:				

Agenda

1. Paiement Fractionné

- a) Floa & Cdiscount
- b) Alma & Devred
- c) Clearpay
- d) Oney

2. Paiement Différé

- a) Zalando
- b) Pledg



Paieinent Fractionné : retour d'expérience d'un pure-player



Antoine Dusart

Directeur du Développement

X



Jacques Lechat

Responsable Paiement et Risques

FLOaPAY X Cdiscount



**Simplicité
d'intégration**



**Fluidité du
parcours**



**Robustesse de
la solution**



**Accompagnement
client**

Paieement Fractionné : retour d'expérience magasin

alma



Louis Chatriot

Co-fondateur & CEO

X

DEVRED

Jérémie Brzozczyk

DSI



Mission

Remettre la finance au service du commerce



EN LIGNE



EN BOUTIQUE

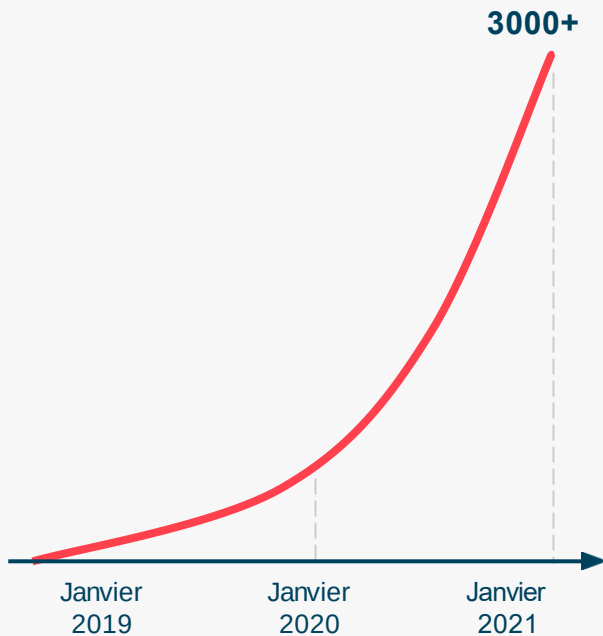
Trustpilot



mastercard



Alma en quelques chiffres



Nombre de marchands actifs

Levée de fonds

Equity

65M€

Fonds propres actuels de 60M€

Structure financière

Capacité de dette

2 milliards €

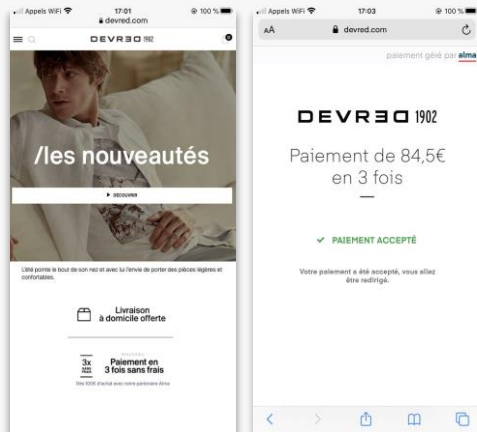
Via un FCT

Alma est agréée auprès de l'ACPR - Banque de France en tant qu'établissement de paiement et société de financement depuis Février 2021



DEVREO

Spécialiste du prêt-à-porter masculin depuis 1902



- + Lancement d'Alma en e-commerce en novembre 2020
- + Lancement d'Alma dans 327 magasins à partir de fin Mai 2021

Paielement Fractionné : innovation en magasin

The Clearpay logo is centered within a light teal rounded rectangle. It consists of the word "clearpay" in a bold, black, sans-serif font, followed by a black icon of two arrows forming a square loop.

clearpay

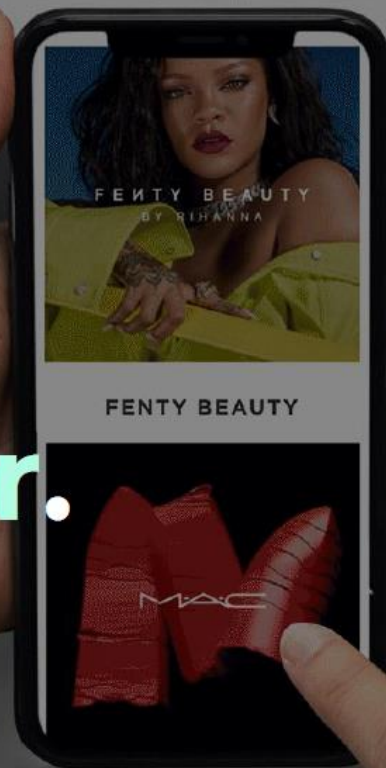
Rolf Cederstrom

Head of Sales Europe

clearpay

BNPL | Webinar

Buy now.
Pay later better.





The global BNPL leader.

We were founded in 2015 in Australia and have since expanded to New Zealand, the United States, Canada the United Kingdom, France, Italy and Spain.

\$30B

Market cap. Listed in the ASX. Exploring US listing.

\$11B

Underlying sales in 2020

14.6M

Active customers

85.8K

Retail partners



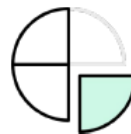
Buy Now, Pay Later **Always interest-free.**

We offer an unique user experience to a new generation of shoppers.



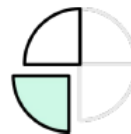
Today

25€



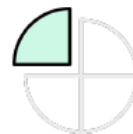
2 weeks later

25€



4 weeks later

25€



6 weeks later

25€



But we don't
stop at digital.

Clearpay is available
in stores, too.

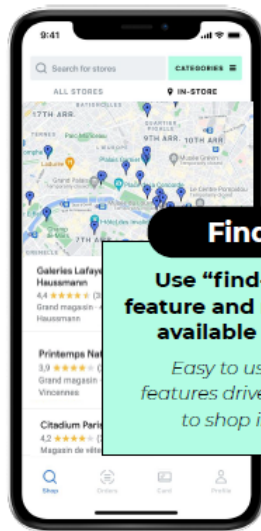
We are the only BNPL solution to scale an in-store
payment solution that is truly turn-key.

And adding Afterpay to in stores requires zero integration
work, so merchants can go live within days.





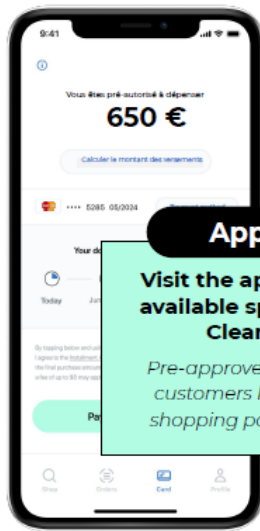
Our omni-channel experience makes shopping easy for customers



Find it:

Use “find-a-store” feature and navigate to available retailers

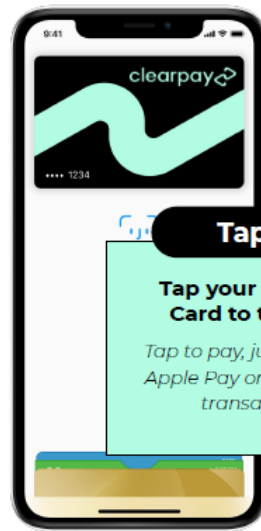
Easy to use digital features drive customers to shop in-store.



App it:

Visit the app to view available spend with Clearpay

Pre-approved spend so customers know their shopping power today



Tap it:

Tap your Clearpay Card to transact

Tap to pay, just like other Apple Pay or Google Pay transactions



Own it:

Take it home today, pay over time. Interest-free.

Payment schedule so customers know when auto-debit comes out.

In-Store Adoption

24%
of GMV in
ANZ

3M Afterpay Cards in US

- US omni-channel shoppers **shop 48% more frequently than online-only shoppers.**
- US omni-channel shoppers **spend 72% more than online-only shoppers.**

Thanks.

Paieement Fractionné : accompagnement à l'international



Charlotte Guilbert-Peutin

Directrice Recrutement
Clients et Partenaires

BANQUIER COMMERÇANT

RESPONSABLE ET ENGAGÉ DANS LE « CONSOMMER MIEUX »

12

PAYS

7,8M

DE
CLIENTS

550

PARTENAIRES

2500

COLLABORATEURS

432 M€

PRODUIT NET
BANCAIRE

30%

PART
DE MARCHÉ



50,1%



49,9%



oney

PAIEMENT DANS
30 JOURS

3x 4x oney

PAR CARTE
BANCAIRE

5x → 12x oney

PAR CARTE
BANCAIRE

5x → 60x oney

FINANCEMENT

ONEY, UN ACCOMPAGNEMENT INTERNATIONAL

HIGH TECH	HABITAT	VOYAGE	BELGIQUE	PORTUGAL
       	      	       	      	    
MOBILITE / ÉNERGIE	SPORT	FASHION	ESPAGNE	ITALIE
  	   	       	  	     
SANTÉ	GENERALISTE CULTURE			
  	    			

40% du Top 50 des e-commerçants Français

1/3 Facilité de paiement par Oney

BESOINS

Split Payment + + 4 pays UE + compatibilité PSP + canal CTC + format Marketplace
+ Accompagnement Relation client = Showroomprivé x Oney

RÉSULTATS

10 ANS DE CONFIANCE PARTENARIALE

Succès commerciale dans 4 pays : 3x4x  3x  3x4x6x  3x4x 

Panier moyen en forte hausse très forte (entre x3 et x5 selon les pays)

100% compliance sur tous les pays = protégeons nos consommateurs

ADAPTATION À LA RÉGLEMENTATION LOCALE

Belgique : only 3x et dispo en 2 langues FR/NL

Espagne : possibilité d'aller sur des durées plus longues jusqu'à 6x mais max 2 500€ d'achat

Italie : obligation d'intégration du numéro de sécurité social dans le formulaire

DU BUSINESS
MAIS PAS QUE



INCLUSION



ECOLOGIE



PROTECTION
CLIENTS

Paiement Différé : retour d'expérience d'un pure-player



Dennis Fache

Head of Business Development

Paielement Différé : retour d'expérience d'un opérateur



Jacques-Olivier Schatz

Directeur Général

Questions / Réponses

clearpay ↔

oney

alma

FLOA ✿

Pledg

Cdiscount

▶ zalando

DEVREO



Merci.



Pour le Commerce et la Distribution



www.fevad.com