

A l'ère de la DSP2, des solutions alternatives pour les paiements en ligne

Concilier sécurité et fluidité et proposer des solutions inclusives

Jeudi 9 septembre 2021

Rappel des bonnes pratiques pour la tenue des réunions à distance



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



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



En fin de présentation, lorsque la session questions/réponses sera ouverte, **vous pourrez rouvrir vos micros. Annoncez votre prénom et nom** lorsque vous intervenez

Présentation des intervenants



Bertrand PINEAU
Responsable veille, innovation
et monétique
FEVAD



Marc FAVERO
Directeur Général
BRINK'S PAYMENT SERVICES



Jean-David ULRICH
Directeur des Comptes Stratégiques
BIMEDIA



Ygal TMIM
Fondateur et CEO
FINTCH

MODERATEURS



Jean-Michel CHANAVAS
Délégué Général
MERCATEL



Stéphanie COURTOIS
Directrice Marketing et Communication
BRINK'S FRANCE

Contexte de l'évolution des modes de consommation et de paiement

Présentation des derniers chiffres de l'observatoire Fevad



Bertrand PINEAU

Responsable veille, innovation et monétique

FEVAD

➤ CA e-commerce en 2020

112,2 milliards d'€

+8,5% par rapport à 2019

+32% sur les produits

-10% sur les services (dont -41 %
sur transport, tourisme, loisirs)

1,84 milliard

de **transactions** en ligne en 2020

+5,8% par rapport à 2019

Source : Fevad ICE.

➤ Poids du e-commerce

13,1%

**du commerce
de détail***

(*) Hors carburants, pharmacies,
articles médicaux et orthopédiques.

Source : Fevad avec INSEE.

➤ Les acheteurs

98 %

des cyberacheteurs **satisfaits de leurs achats réalisés sur Internet** au cours des 12 derniers mois

Source : Baromètre Fevad/Médiamétrie, octobre 2020.

41,6 millions

de Français **achètent sur Internet +1,5 million** par rapport à 2019
81,4% des internautes (vs 78,4 % au T4 2019)

Source : Médiamétrie - Observatoire des usages Internet T4 2020.

➤ Les produits achetés

PRODUITS ET SERVICES ACHETÉS

En % des internautes

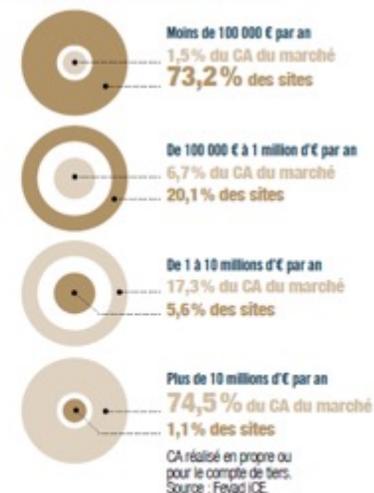
Mode-Habillement	53,9%
Produits culturels	50,1%
Hygiène, beauté	38,8%
Jeux, jouets	37,7%
Chaussures	35,5%
Produits techniques/électroménager	35,2%
Alimentation et boisson	30,3%
Maison, décoration	29,7%
Billet de transport	27,1%
Séjours	25,7%
Textile, linge de maison	25,4%
Musique, livre, vidéo en ligne	23,8%
Bricolage, jardinage	22,5%

● Produits
● Services

Source : Étude Bilan e-commerce 2020 Fevad/Médiamétrie, janvier 2021.

➤ Les sites

RÉPARTITION DE L'ACTIVITÉ E-COMMERCE PAR TAILLE DES E-MARCHANDS



Près de **200** sites réalisent + de **100 millions d'€** annuels de chiffre d'affaires

(réalisé en propre ou pour le compte de tiers)
Source : Fevad ICE, janvier 2021.

› Le paiement

PAIEMENT

La carte bancaire domine les paiements en ligne, avec une part grandissante des solutions de paiement en 3 ou 4 fois. Une autre tendance est la progression des paiements par portefeuilles électroniques.

MODES DE PAIEMENT UTILISÉS
En % du CA e-commerce vente de produits 2018.

Cartes bancaires	80,1 %
Portefeuilles en ligne	11,5 %
Crédits conso.	3,9 %
Virements/prélèvements	0,9 %
Autres modes de paiement (cartes privatives, chèques, chèques cadeaux, contre-remboursement, paiements en magasin, agence, mandat cash, lettre chèque...)	3,7 %

Source : Enquête Fevad - janvier 2019.

› La conformité DSP2

RENFORCEMENT DE LA SÉCURITÉ DES PAIEMENTS À DISTANCE

96%

des transactions en valeur font désormais l'objet d'un processus 3D Secure ou équivalent sur le réseau CB

Transactions dans le périmètre DSP2/RTS SCA
– Source CB entre le 7 et 13 juin 2021.

Voir tous les chiffres clés <https://www.fevad.com/chiffre-cles-2021-fevad/>

Intervention de M. Jean-Hervé LORENZI

Fondateur du Cercle des Economistes

« Comment établir une croissance durable et inclusive »



Comment répondre aux enjeux de l'inclusion et des nouveaux besoins des consommateurs



Marc FAVERO
Directeur Général
BRINK'S PAYMENT SERVICES



Jean-David ULRICH
Directeur des Comptes Stratégiques
BIMEDIA



Ygal TMIM
Fondateur et CEO
FINTCH

Présentation de Point Cash, solution alternative pour l'acceptation des paiements en espèces en ligne



Marc FAVERO
Directeur Général
BRINK'S PAYMENT SERVICES



Un nouveau service favorisant le recrutement et la conversion

Les leviers de développement du e-commerce



19% des internautes ne sont pas des acheteurs

Déploiement à **98%** des authentifications fortes : développement des échecs au paiement ?

■ 19% des internautes ne sont pas des acheteurs

- Principales raisons :
 - La sécurité (1/3 des participants)
 - La discrétion (1/4 des participants)
 - La confidentialité des données (1/5 des participants)
- Un levier d'inclusion :
 - 10% de la population est en situation difficile et/ou ne possède pas de carte bancaire.



« Cela enlèverait la crainte de la carte bleue, des piratages en ligne, des vols d'informations privées » Marina, 57 ans



« C'est bien pour vérifier la fiabilité du vendeur » Mohammed, 39 ans

■ Développement des échecs au paiement ?

- Échecs au paiement
 - 5 à 10% : estimation du marché
 - Un coût élevé : fin du parcours d'achat
 - Un impact sur l'expérience client
- Des nouvelles contraintes d'authentification (DSP2) sur les paiements en CB.
- De nombreux verbatims évoquant les plafonds de dépense atteints rapidement, en particulier sur les internautes réguliers.



« Et cela est toujours un plus justement lorsque l'on dépasse ses plafond de paiement par carte, (je n'achète pratiquement qu'en ligne) » Sabrina, 24 ans



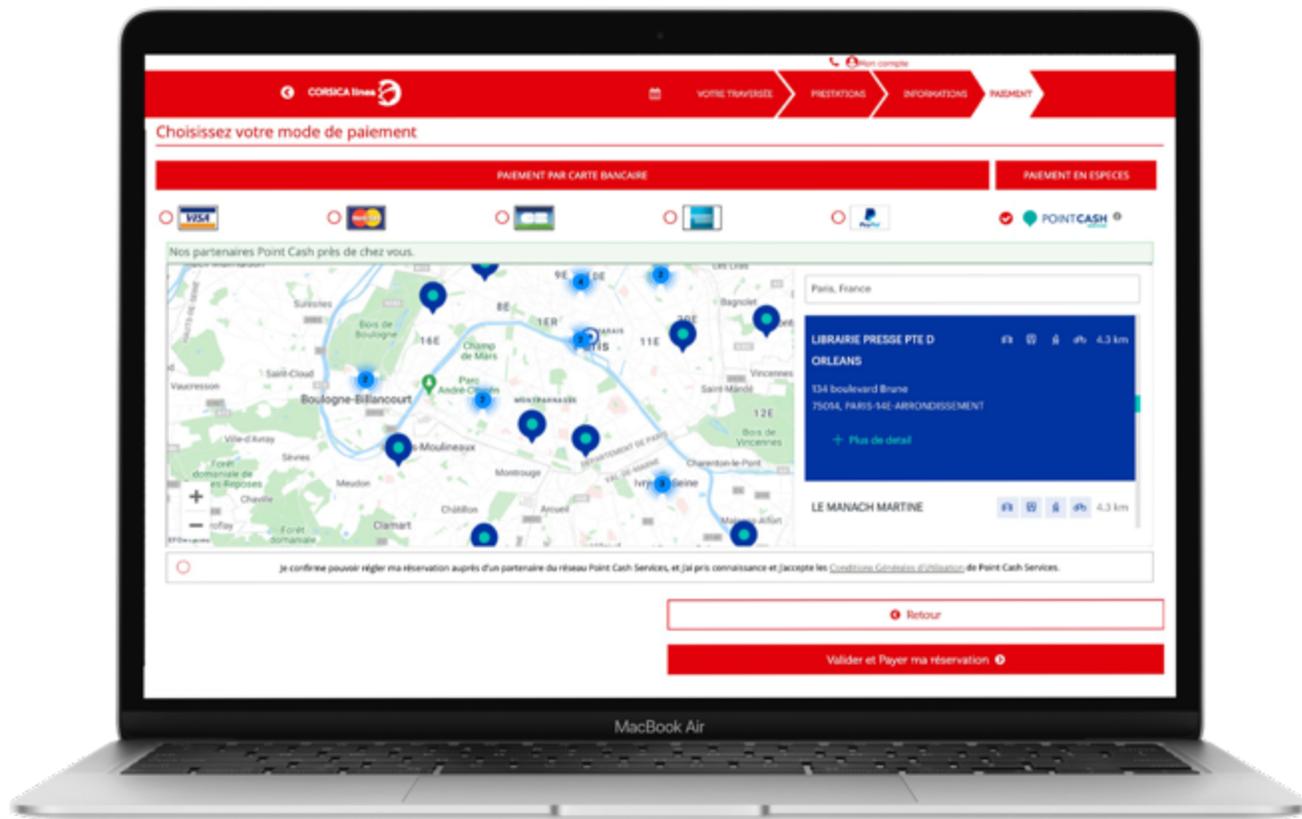
« Pour tous les sites nécessaires à la vie de tout les jours » Maxime, 19 ans

Un nouveau mode de paiement



POINTCASH
SERVICES

Païement en espèces : simple et accessible à tous vos clients



Sélection du paiement en espèces

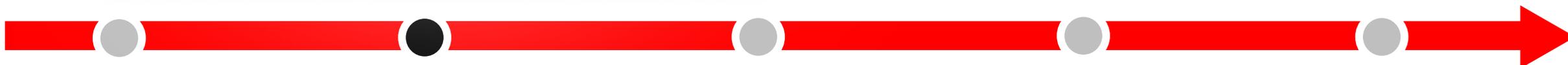
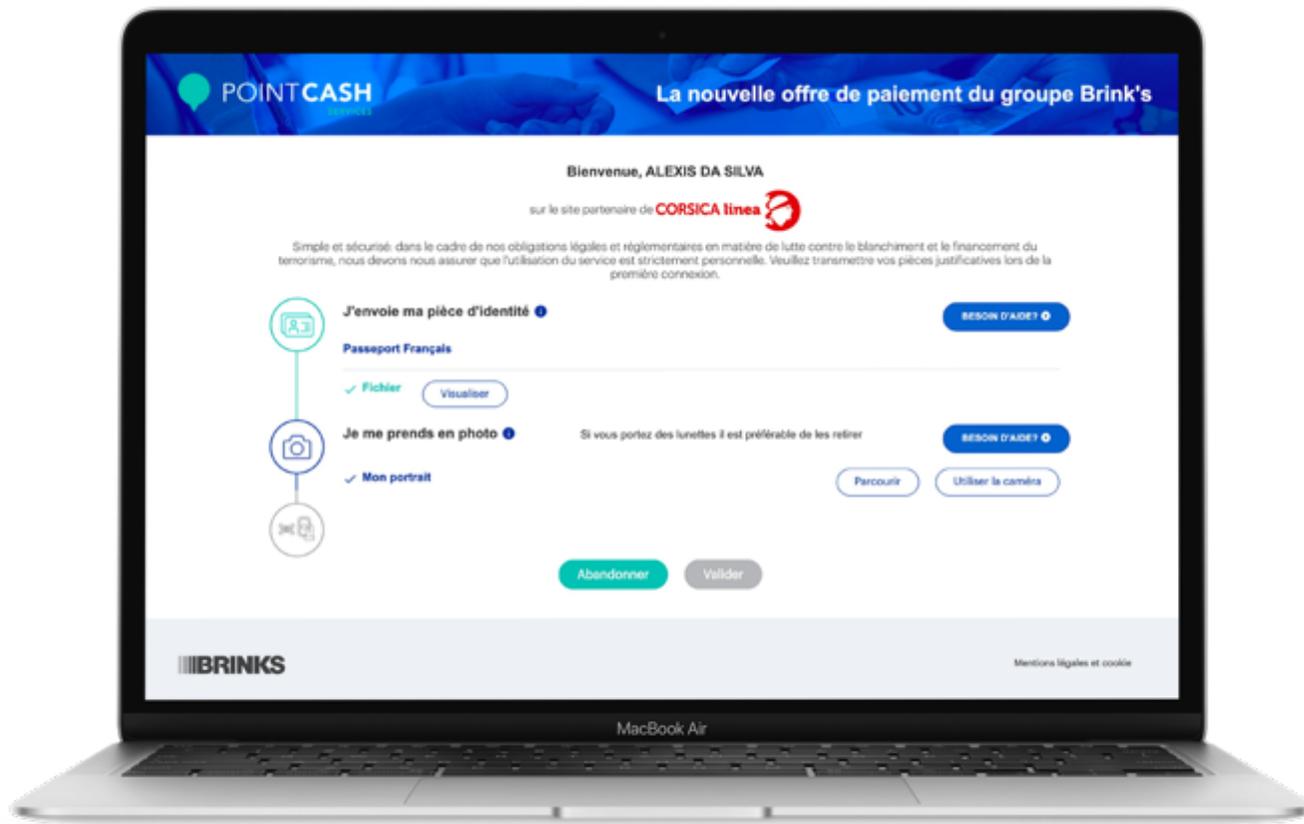
Vérification d'identité de l'utilisateur

Emission du code-barres

Sélection du buraliste le plus proche

Présentation du code-barres et paiement

■ Paiement en espèces : simple et accessible à tous vos clients



Sélection du paiement en espèces

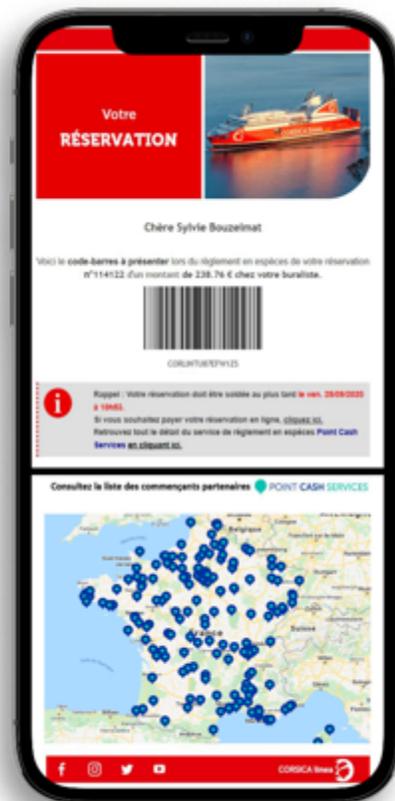
Vérification d'identité de l'utilisateur

Emission du code-barres

Sélection du buraliste le plus proche

Présentation du code-barres et paiement

Païement en espèces : simple et accessible à tous vos clients



Sélection du paiement en espèces

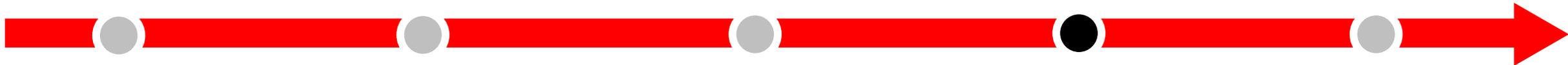
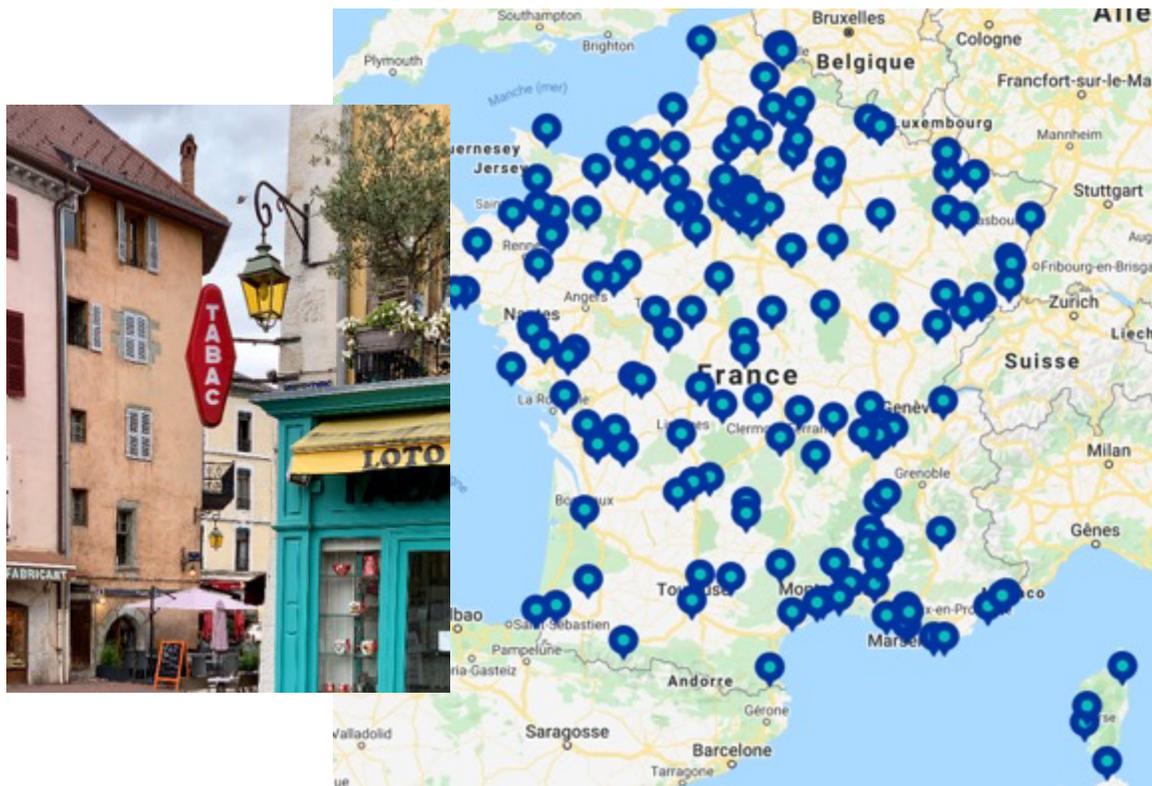
Vérification d'identité de l'utilisateur

Emission du code-barres

Sélection du buraliste le plus proche

Présentation du code-barres et paiement

■ Paiement en espèces : simple et accessible à tous vos clients



Sélection du paiement en espèces

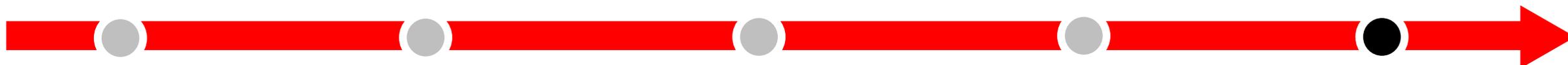
Vérification d'identité de l'utilisateur

Emission du code-barres

Sélection du buraliste le plus proche

Présentation du code-barres et paiement

■ Paiement en espèces : simple et accessible à tous vos clients



Sélection du paiement en espèces

Vérification d'identité de l'utilisateur

Emission du code-barres

Sélection du buraliste le plus proche

Présentation du code-barres et paiement

Les leviers de développement du e-commerce

Augmenter votre taille de clientèle :
+9% d'intentions d'achat

Réduire les échecs de paiement :
44% intéressés par cette solution
alternative

Améliorer l'expérience Client :
31% des internautes intéressés



3 atouts majeurs

Ne prenez pas de risque d'image

- Etablissement de paiement agréé depuis 2015
- Conforme avec les procédures KYC



Profitez d'un réseau national et résilient

- 2^e semestre 2021 : 1600 buralistes formés et agréés par l'ACPR
- Des plages d'ouvertures étendues, 7j /7

Limitez les risques financiers

- Paiement en espèces libératoire vs CB
- Garantie des fonds par Brink's même en cas de vol ou fraude

Point Cash Services : un nouveau réseau pour les banques et facturiers



Facturiers et crédit à la consommation

Offrir à vos clients une solution flexible et économique

- Paiement en espèces des factures
- Recouvrement des impayés

Banques

Offrir un réseau alternatif ouvert 7j/7 et sécurisé

- Particuliers : ouverture de compte, dépôt d'espèces ...
- Commerçants et indépendants : dépôt d'espèces

Présentation de BiMédia, réseau partenaire de Brink's pour l'offre Point Cash



Jean-David ULRICH
Directeur des Comptes Stratégiques
BIMEDIA

Bimedia

Présentation corporate

Mars 2021





Qui sommes-nous

Création en
2002

150
Collaborateurs

6 500
PDV

11 500
Terminaux

6

Métiers

- 1 - Editeur de logiciel d'encaissement & de gestion SaaS multi-device
- 2 - Spécialiste du matériel Front-Office
- 3 - Grossiste en Services Digitaux
- 4 - Grossiste en Produits Physiques
- 5 - Régie Publicitaire
- 6 - Big Data et Predictive Sales

8

Segments



TABAC



PRESSE



LIBRAIRIE



BOULANGERIE



SNACK



BRASSERIE



FLEURISTE



BOUCHER



Bimedia, spécialiste des systèmes d'encaissement
& de gestion des commerces de proximité

Notre réseau

6 500 points de vente

16 Millions de visiteurs par semaine

➤ 12 Millions de Transactions
Dématérialisées

➤ 10,6 Milliards d'€uros encaissés
dont 6 Milliards en Cash (57%)

➤ 565 Millions d'€uros de flux
générés sur les services Digitaux

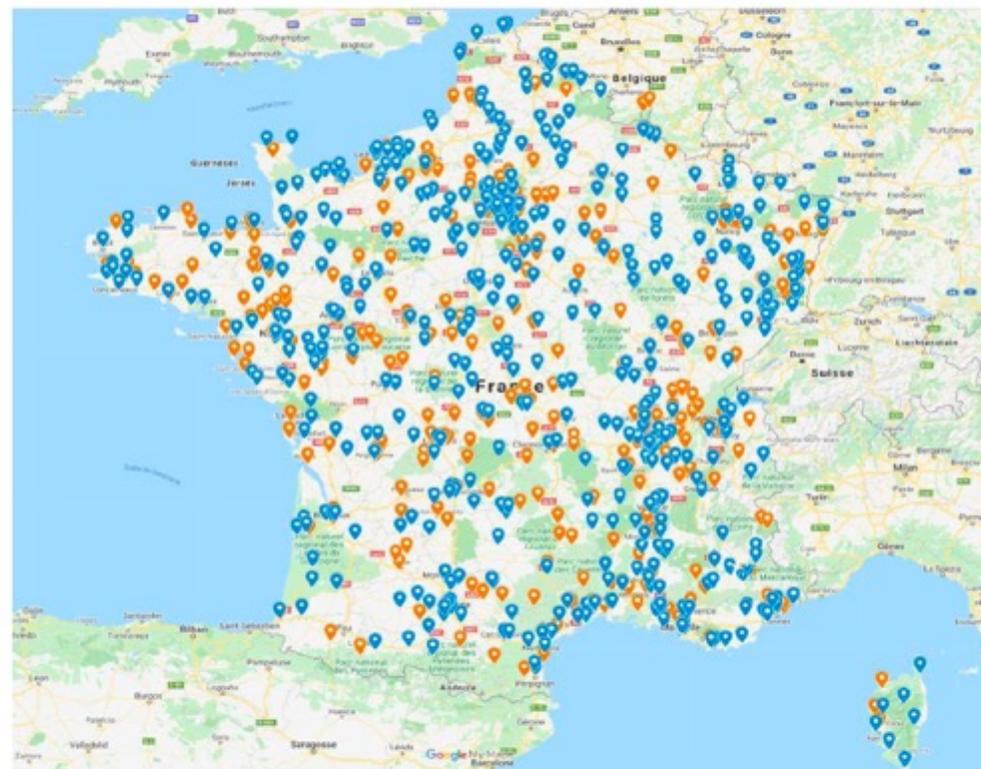




Une couverture nationale homogène



Le réseau Bimedia : 6,500 PDV



Le réseau Point Cash Services : 1 100 PDV



Buralistes et diffuseurs de presse

Un marché en pleine mutation

Une mutation de l'activité soutenue par l'Etat pour tendre vers le « convenience store »

Premier commerce de proximité, les buralistes sont à la fois commerçants indépendants et préposés de l'administration.

→ en charge de la vente du tabac mais aussi des produits réglementés comme les timbres fiscaux, les jeux de la Française des Jeux et du PMU, ou encore des produits de La Poste et le paiement des Impôts.

Digitalisation des Services		Diversification de l'Activité	
	Services Bancaires, de Transfert d'Argent & de Cash In		Commerce alimentaire de proximité
	Divertissement & Shopping		E-cigarettes
	Délivrance de titres de transport & Service de Cartes Grises		Relais Colis

Avantages du Réseau:

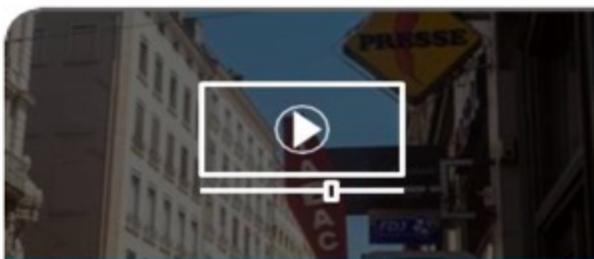
- Amplitude Horaires, 8h à 20h du lundi au samedi et de 8h à 12h le dimanche.
- Capillarité
- Réseau indépendant & résilient
- Spécialiste de la gestion des espèces



Bimedia ADgency

L'agence booster des ventes et de la notoriété

Spécialiste des commerces de proximité, Bimedia ADgency propose aux marques, aux retailers et aux partenaires tels Partenaires de Point Cash Services des solutions personnalisées visant à accroître leur notoriété, mieux analyser leur business et accélérer leurs ventes.



RÉGIE

Cibler pour mieux communiquer

7500 écrans digitaux dans **6,300 points de vente de proximité** pour booster la présence à l'esprit de votre marque au quotidien



BUSINESS INTELLIGENCE

Analyser pour mieux décider

800M de tickets par an : une aide à la décision précieuse pour **affiner vos stratégies de vente** et explorer de **nouvelles opportunités de développement**



IN-STORE MARKETING

Activer pour mieux vendre

Des tactiques marketing pour sensibiliser les commerçants, augmenter votre visibilité, attirer les clients en points de vente et **déclencher l'acte d'achat**

Permettre le dépôt d'espèces en points de vente : présentation de la néo banque Fintch



Ygal TMIM
Fondateur et CEO
FINTCH

Questions / réponses



Merci pour votre attention !

