

**RENCONTRE DIGITALE** **Jeudi 10 octobre 2024** #Wero #EPI  
de 9h00 à 10h30

**Wero, le 1<sup>er</sup> projet paneuropéen de solution de paiement souveraine**

**OUVERTURE** **MODERATEUR**

**Hervé SITRUK**  
Président fondateur  
FRANCE PAYMENTS FORUM

**Yves LE QUERREC**  
Responsable du  
Département des Relations  
Interbancaires, La Banque  
Postale, Secrétaire Général  
FPF

**Laetitia DORLA**  
Director Business  
Acceptance France  
EPI Company

**Marie-Anne LIVI**  
Directrice Stratégie et  
Relations de place  
Crédit Agricole  
Payment Services

**Didier BARRÉ**  
Responsable Programme EPI  
Global Business Line  
Merchant Services  
Worldline

**Corine FONTAINE**  
Partner Paiements et  
Infrastructure de Marché  
Sagepay  
Vice-présidente FPF

**Vincent DUVAL**  
CEO Paylib

FRANCE PAYMENTS FORUM

**INSCRIPTION GRATUITE**

**Co-animée par Hervé Sitruc**, Président fondateur de FPF et **Yves Le Querrec**, Secrétaire Général de FPF, cette rencontre digitale réunissait quatre intervenants :

- **Laetitia Dorla**, Director Business Acceptance France EPI Company
- **Marie-Anne Livi**, Directrice Stratégie et Relations de place, Crédit Agricole Payment Services
- **Didier Barré**, Responsable Programme EPI, Worldline Global Business Line Merchant Services
- **Vincent Duval**, CEO, Paylib

Les échanges ont été organisés en quatre thèmes : (1) *La genèse d'EPI et Wero*, (2) *Le déploiement de Wero*, (3) *L'écosystème Wero et les clés de la réussite*, (4) *Comment France Payments Forum peut soutenir le projet*.

### **La genèse d'EPI et Wero**

#### **Laetitia Dorla**

EPI V1 est né pendant le Covid, avec pour mission de lancer un *scheme* carte. Celui-ci n'a finalement pas été retenu car le constat a été fait qu'il aurait demandé beaucoup d'investissements et n'aurait pas forcément été une solution « time to market ».

L'ambition étant néanmoins partagée par tous les acteurs initiaux, la volonté de poursuivre sur une solution souveraine et européenne a été maintenue, débouchant sur EPI V2, basé sur un *scheme* de virement instantané. afin de pouvoir apporter aux citoyens européens un vrai moyen de paiement. L'Europe est un vrai marché structuré, mais utilise des solutions de

paiement américaines ou asiatiques. C'est dans ce contexte qu'est apparu EPI V2, avec une marque appelée Wero (qui signifie « We » et « euro »).

L'ambition d'EPI/Wero est de lancer un instrument de paiement présent à la fois sur le P2P, le e-commerce, et le paiement en magasin. Donc « une fusée à trois étages », qui commence à se concrétiser depuis quelques semaines.

Les 16 actionnaires d'EPI ont mis en commun leurs savoir-faire autour d'un principe-clé selon lequel il serait dommage de créer de la valeur qui bascule de l'autre côté de l'Atlantique ou en Asie. L'Europe mérite d'avoir sa propre solution de paiement.

### **Yves Le Querrec**

*Merci Laetitia. En France, nous avons Paylib, qui a décidé d'entrer dans Wero. Vincent, peux-tu nous en expliquer les motivations ?*

### **Vincent Duval**

La principale motivation pour faire Wero ce ne sont pas les transactions *cross-border*, mais le constat que sur le marché des wallets, la concurrence à laquelle nous sommes confrontés aujourd'hui est celle des BigTechs (GooglePay, ApplePay, SamsungPay, PayPal...) et que face aux capacités de ces acteurs, il nous faut mutualiser les investissements. Si on avait juste voulu du *cross-border*, on aurait pu se borner à faire des passerelles, comme certains wallets du Sud de l'Europe (Italie, Espagne et Portugal) qui démarrent avec des solutions d'interopérabilité.

L'apport de Paylib à Wero, c'est ce que j'appellerai le « départ lancé » de Wero en France. Paylib est une grande réussite dans le P2P, avec plus de 6 milliards d'euros de transactions par an et 35 millions de personnes inscrites. A ce jour, deux banques (BPCE et Crédit Agricole) ont déjà basculé de Paylib à Wero.

### **Yves Le Querrec**

*Merci Vincent. Je me tourne vers Marie-Anne : quelle a été la démarche du Crédit Agricole ?*

### **Marie-Anne Livi**

Le Crédit Agricole a cru à EPI depuis le début. Essentiellement pour trois raisons :

- **Une responsabilité « citoyenne »**, car quand on est une grande banque européenne, on ne peut pas ignorer les appels du pied des pouvoirs publics et du régulateur pour traiter la problématique de souveraineté. La souveraineté signifie se doter d'un moyen de paiement paneuropéen et cet objectif est en passe d'être atteint avec Wero. Vous avez vu la campagne « Payer CB c'est payer français ». Eh bien, payer Wero c'est payer européen.
- **La conviction du potentiel de la solution**, En quatre ans, le paysage des moyens de paiement a beaucoup changé et on voit le potentiel de solutions basées sur le *account-to-account*. Le *scheme* SCT Inst n'a pas été conçu pour couvrir tous les cas d'usage de la carte, mais le *scheme* Wero le permet et c'est une vraie valeur ajoutée car pour que les clients

l'adoptent massivement, on a besoin de pouvoir l'utiliser aussi en e-commerce et en proximité

- **Un modèle économique équilibré.** Nos clients et les commerçants veulent des moyens de paiement simples, mais il faut aussi un modèle économique dans lequel tous les acteurs trouvent leur juste place. Nous avons obtenu l'accord du régulateur sur un modèle économique équilibré, permettant ainsi à Wero d'être incitatif.

**Yves Le Querrec**

*Je suppose que ce sont aussi les arguments de l'ensemble des banques qui sont dans EPI ?*

**Marie-Anne Livi**

Absolument. Il peut y avoir des points d'attention différents d'un marché à l'autre, mais tous les actionnaires d'EPI se retrouvent dans le rationnel que je viens de résumer et croient au potentiel d'une solution paneuropéenne.

**Yves Le Querrec**

*Merci Marie-Anne. Didier, quelles sont les motivations de Worldline (qui n'est pas une banque) ?*

**Didier Barré**

Certes, Worldline n'est pas une banque, mais nous sommes acquéreur dans plusieurs pays européens et nous sommes aussi une société commerciale dont l'objectif est de gagner de l'argent.

En premier, j'évoquerai une **motivation** financière. Si vous ouvrez le rapport annuel 2023 de Worldline page 35, vous verrez une ligne intitulée « Redevances versées aux schémas de paiement : 724 Millions € ». Ces redevances (*fees*) versées aux *schemes* internationaux représentent 15% de notre chiffre d'affaires. Avec Wero, les *scheme fees* sont inférieurs, donc ces redevances diminueront.

**Deuxième motivation** : en tant qu'acquéreur, nous étions actionnaires de certains *schemes* internationaux mais nous en sommes sortis depuis quelques années. Mais ne plus être actionnaire signifie qu'on a moins de poids dans les prises de décisions. Avec EPI nous redevenons co-décisionnaires.

Nous sommes convaincus que Wero sera un succès. Les démonstrations que nous avons vues montrent que l'expérience utilisateur est « top », et les services qui seront apportés progressivement au marché sont très prometteurs. J'irai presque jusqu'à dire qu'avec Wero, on va peut-être payer pour le plaisir de payer.

**Yves Le Querrec**

*Merci Didier. Je propose que nous passions maintenant au déploiement de Wero, en donnant d'abord la parole à Laetitia*

## Le déploiement de Wero

### **Laetitia Dorla**

Pour mémoire, l'Europe compte 445 millions d'habitants, contre 333 millions pour les États-Unis. L'Europe est donc un marché unique qui mérite d'avoir son propre moyen de paiement.

EPI ne part pas de zéro mais s'appuie sur des succès locaux, par exemple Paylib en France, iDEAL aux Pays-Bas (solution utilisée par 75% des néerlandais en e-commerce) ou Payconiq, solution de paiement en QR code utilisée en Belgique et au Luxembourg.

Dans la roadmap de wero, le déploiement est prévu en **trois étapes**.

**Première étape : le P2P.** Avec mon smartphone, j'envoie de l'argent soit avec un QR code, soit avec un n° de téléphone ou une adresse mail. Et je peux également demander de l'argent : ce n'est pas habituel dans la culture française mais c'est classique dans d'autres pays européens. Le P2P sera donc la première étape-clé pour atteindre cette masse critique, de sorte que quand le bouton Wero apparaîtra pour les paiements en magasin, le consommateur soit déjà familiarisé. C'est cette pédagogie qui permettra la fluidité des étapes suivantes.

**Deuxième étape : le e-commerce** (qui, selon les pays, arrivera entre l'été 2025 et janvier 2026). Le parcours e-commerce sera totalement novateur pour la France, puisqu'au lieu de devoir saisir les coordonnées de sa carte bancaire puis de valider auprès de sa banque, il suffira de scanner un QR code et de valider qu'on achète bien chez tel commerçant et pour tel montant (en ayant la possibilité de préciser le compte sur lequel on veut être débité), et la transaction est réglée en moins de dix secondes.

**Troisième étape :** le monde physique (magasins, services publics, musées...).

### **Yves Le Querrec**

*Merci Laetitia. On n'est effectivement plus dans un wallet de carte mais dans un wallet de compte, et il faut que le consommateur comprenne comment cela fonctionne. Marie-Anne, peux-tu nous expliquer comment la Crédit Agricole a conçu le déploiement ?*

### **Marie-Anne Livi**

La stratégie de déploiement a été conçue en commun par les 16 actionnaires d'EPI et reprend les facteurs-clé de succès : commencer par le P2P, ce qui permet d'installer une marque et sa notoriété. C'est d'ailleurs ce qui a fait le succès de Paylib.

Sur le marché français, certaines banques ont fait le choix de traiter le P2P dans l'application bancaire, mais un de nos confrères a choisi de prendre la Stand alone App mise à disposition par Wero.

Comme nous partions de la base Paylib, nous avons raisonné en « iso-Paylib » et ensuite nous ajouterons le P2P tel que le conçoivent nos confrères. En France le concept de P2P « push » ou « pull » n'était pas familier. Le P2P « push » est celui que nous connaissons et qui a été mis

en œuvre dans Paylib, mais pour un allemand, un belge ou un néerlandais, cela marche d'office avec la demande d'argent (« pull »), et sous sa forme encore plus novatrice, le QR code. Ceci est donc encore devant nous dans la roadmap.

Ensuite, nous ferons le **e-commerce**. Les allemands iront sans doute un peu plus vite que les français sur le e-commerce, car nous sommes en train de construire une infrastructure nouvelle sur le e-commerce. En effet, Wero couvre les usages de la carte, mais est basé sur le SCT Inst et dans les informatiques bancaires c'est très compliqué. L'autre raison pour laquelle les allemands iront un peu plus vite que nous sur ce volet est que pour eux le e-commerce est absolument clé car leurs schémas locaux, y compris de cartes, ont été largement cannibalisés par PayPal. Pour eux, l'enjeu est donc de déployer le plus vite possible le e-commerce. Pour la France, nous sommes sur l'échéance fin 2025- début 2026.

### **Yves Le Querrec**

*Merci Marie-Anne. Didier, peux-tu nous expliquer comment va se passer le déploiement de Wero en Europe, avec la dualité Europe du Nord/ Europe du Sud ?*

### **Didier Barré**

**En Allemagne**, on ne peut pas payer sur internet avec la carte Girocard (la carte de débit domestique allemande). Du coup, les allemands se sont rabattus sur PayPal qui représente 30% du marché du e-commerce en Allemagne. Avec Wero, nous espérons augmenter notre part de marché en acquisition. Mais Wero va surtout permettre aux banques allemandes de reprendre la main sur PayPal.

**En Belgique**, il y a [Bancontact Payconiq](#), qui annonce pour 2023 plus de 300 millions de transactions mobiles, dont 90% dans les paiements sur internet, et les paiements de proximité en scannant un QR code sur un TPE. Ça représente entre 50% et 75% des paiements sur internet en Belgique. Comme les quatre principales banques belges sont actionnaires de Bancontact et de Wero, les flux vont petit à petit migrer sur Wero.

Il y a d'autres moyens dans d'autres pays européens (euro ou non-euro). Dans les travaux initiaux d'EPI il y a deux ans avec EPI, nous avons déjà envisagé de faire des paiements cross-border en devises. Ce qui veut dire que quand un pays non-euro voudra intégrer Wero, les choses ont été pensées pour cela et ça devrait se passer relativement bien.

Il y a aussi [Twint](#) (Suisse), dont nous sommes également actionnaires, avec beaucoup de volumes et une forte croissance.

Les raisons de la croissance de ces services de paiement sont (1) une bonne expérience utilisateur et (2) un bon taux de conversion.

Nous avons développé un outil qui nous permet de calculer le taux de conversion (qui consiste à s'assurer que l'argent arrive bien sur le compte bancaire) et il faut reconnaître à cet égard que les XPay marchent très bien et se situent en tête, devant CB puis les ICS.

## **Yves Le Querrec**

*Merci Didier. Nous allons revenir en France. Vincent, peux-tu nous rappeler les stratégies et outils de cette migration ?*

## **Vincent Duval**

Comme déjà indiqué on démarre avec le P2P, qui permet de résoudre le problème classique de poule et d'œuf des cas d'usage marchands (l'acceptation ne peut exister que si les porteurs sont là, et les porteurs ne peuvent venir que si l'acceptation est déjà en place). Le P2P est génial car ça installe une base « porteurs » massive, et c'est ensuite plus facile d'aller voir des sites de e-commerce ou des points de vente physiques en leur disant que les porteurs sont là et font déjà des transactions en P2P.

Pour que ce « départ lancé » (grâce à Paylib) fonctionne, et puisque toutes les banques ne basculent pas en même temps à Wero, nous avons coopéré pour mettre en place une passerelle afin que les Paylib et les Wero puissent interopérer pendant la période de transition (qui durera jusque février-mars 2025), à l'issue de laquelle la plateforme Wero sera progressivement enrichie de nouvelles fonctionnalités sur le P2P, le e-commerce et les points de vente physiques.

En substance « vous avez aimé Paylib, vous allez adorer Wero ».

## **Les clés de la réussite de Wero**

### **Hervé Sitruk (co-modérateur)**

*Didier, au plan fonctionnel quel est l'apport de Wero pour les paiements, en France et en Europe ?*

### **Didier Barré**

Avec Wero, le règlement entre le compte bancaire du payeur et l'acquéreur se fera par un SCT Inst, mais Wero y ajoute un élément essentiel, la demande d'autorisation et donc la garantie de paiement. Cela apporte énormément car dans Wero 12 « plans de paiement » ont été définis qui sont très utiles pour le e-commerce. Par exemple :

- J'achète deux livres sur internet, l'un est disponible tout de suite et l'autre seulement dans trois jours. Je fais une demande d'autorisation maintenant, je serai débité ce soir du prix du premier livre et dans trois jours du prix du deuxième livre.
- Je veux mettre du carburant dans ma voiture. Je réserve une somme de 100 euros mais je ne mets que 30 litres d'essence et je ne serai débité que de 54 euros.

Avec Wero, nous avons réussi à mettre le paiement instantané (SCT Inst) au niveau de la carte. Et avec cette garantie de paiement apportée par la demande d'autorisation, on arrive même à un système peut-être encore plus sûr que la carte. Par exemple, avec la carte il y a un *liability shift*, mais quand on fait un paiement fractionné, dans certains schémas le *liability shift* 3D

Secure est limité à la première transaction. Avec Wero, si le client dit par exemple « j'accepte de payer 100 euros qui peuvent être débités en trois fois, pendant une semaine », la responsabilité est côté émetteur pour toutes les transactions.

Donc Wero est en quelque sorte un « hybride » virement instantané/carte.

### **Hervé Sitruk**

*Merci Didier. On voit donc qu'au plan fonctionnel Wero va beaucoup plus loin que l'Instant Payment, qui pose lui-même des problèmes de finalisation avec la Verification of Payee. Vincent, peux-tu nous éclairer sur les enjeux des choix techniques qui ont été largement débattus (QR code versus NFC, carte physique versus wallet...) ?*

### **Vincent Duval**

Il faut bien distinguer le **moyen de payer** (wallet ou objet physique) du **moyen de paiement**, qui est le sous-jacent (protocole carte ou protocole SCT Inst). On assimile souvent le NFC au paiement carte et le QR code au virement instantané, mais il n'y a pas forcément de lien entre les deux. On peut tout à fait imaginer des solutions en wallet QR code qui déclenchent des cartes, ou bien des solutions NFC qui déclenchent des virements instantanés.

**QR code versus NFC** : historiquement, la limite que nous avons rencontrée dans Paylib était due au fait que l'antenne NFC d'iOS était fermée. Dans ce contexte, le QR code était bien adapté. Aujourd'hui l'antenne NFC d'iOS est désormais ouverte, ce qui repose la question du *form factor* du moyen de payer. Il y a des complémentarités entre les deux modalités. Tous les commerçants n'ont pas un TPE : le prof de yoga n'a pas forcément un TPE et le QR code est parfaitement adapté à son cas d'usage. Parallèlement, quand il y a des TPE, l'acceptation NFC est déjà en place et massive.

Si on veut, avec Wero, défendre la souveraineté, il faut capter les volumes et pour cela offrir à la fois des solutions QR code et NFC.

### **Hervé Sitruk**

*Merci Vincent. Marie-Anne, qu'en est-il de la **réglementation** applicable aux paiements : est-elle claire, pour les consommateurs, pour les commerçants et pour les banques ?*

### **Marie-Anne Livi**

La réponse est oui. Les banquiers qui font Wero sont conformes à la DSP2 et au règlement sur le virement instantané (IPR). Pour le reste, on verra plus tard, puisqu'aujourd'hui la DSP3 et le RSP sont en cours de négociation.

EPI dépend d'un *joint oversight* faisant intervenir cinq banques centrales au sein desquelles la DNB s'est vu attribuer le rôle de « *lead overseer* ». Le sujet d'actualité immédiate est la conformité du SCT Inst au règlement sur le virement instantané (IPR), ce qui signifie que la *Verification of Payee* (VoP) fait partie du socle sur lequel va travailler Wero.

Ensuite se posera la question des autres réglementations. Tous les schémas de l'EPC feront l'objet d'une revue de leur compatibilité avec la DSP3 et le futur règlement PSR. Et de ce point de vue-là, Wero est un schéma comme les autres.

Wero a un statut particulier car il est immatriculé auprès de la Banque Nationale de Belgique (BNB) en tant qu'initiateur de paiements afin de pouvoir proposer à ses banques membres sa *stand alone Application*. Wero doit donc répondre à toutes les exigences de conformité afférentes à ce statut.

Il y a donc deux sujets : (a) la conformité des banquiers membres de Wero au cadre de réglementation qui est en place, et (b) la conformité du schéma Wero lui-même au regard de son statut d'initiateur de paiements.

En tant que co-constructeurs et actionnaires de Wero, nous nous assurons que tout ce qui est construit dans le schéma Wero en termes d'overlay (pour enrichir le SCT inst) ne met pas les membres de Wero en infraction avec la réglementation. C'est le travail que nous menons tous ensemble pour aboutir à ce schéma de paiement hybride qu'est Wero

#### **Hervé Sitruk**

*Compte tenu de la suprématie de la carte dans les paiements courants en France (on y reviendra le mois prochain avec les 40 ans de CB), comment une banque française qui a déjà une solution très opérationnelle va-t-elle aborder la question de cette dualité entre Wero et le paiement par carte ?*

#### **Marie-Anne Livi**

Vu du Crédit Agricole, il n'y a une complémentarité entre la carte et Wero. Comme le soulignait Vincent, ce que veulent nos clients c'est un moyen de payer. Et ce que nous demande le régulateur, c'est de mettre à la disposition de nos utilisateurs un moyen de paiement pan-européen.

#### **Hervé Sitruk**

*Un dernier débat est l'arrivée future éventuelle de l'euro numérique, qui fait l'objet de projets de textes qui seront discutés dans les 15 à 18 mois par le Parlement européen et le Conseil de l'UE. Quel est le positionnement de Wero par rapport à cette initiative des banques centrales ?*

#### **Marie-Anne Livi**

La BCE commence à s'intéresser à la manière d'assurer une complémentarité entre l'euro numérique et les instruments de paiement qui seront déjà en place et déjà adoptés par les utilisateurs.

Comme tu viens de l'indiquer, il faudra sans doute attendre 15 à 18 mois avant d'avoir un texte finalisé et une décision sur l'euro numérique, ce qui signifie qu'un éventuel euro numérique ne serait *live* qu'à l'horizon 2028 ou 2030. De son côté, Wero démarre en 2024 et



devrait avoir atteint une masse critique entre mi-2025 et mi-2026. Il fera donc partie de ces « moyens de paiement existants » identifiés par la BCE comme un sujet sur lequel elle doit travailler pour assurer la complémentarité. C'est donc une raison de plus pour bien tenir le planning de déploiement de Wero.

**Hervé Sitruk**

*Merci Marie-Anne. Laetitia, peux-tu nous faire une synthèse sur le produit, son déploiement, les problématiques techniques et fonctionnelles, les grands enjeux et les perspectives ?*

**Laetitia Dorla**

Remarque liminaire : Wero est à l'image de notre monde qui bouge.

- **En termes technologiques** : il est important que Wero soit né à travers un wallet car on voit bien que les gens sont de plus en plus attachés à leur smartphone qui devient un appareil central dans leur vie et dont le paiement ne peut être que la suite logique.
- **En termes de souveraineté** : on voit bien que les questions de souveraineté sont de plus en plus cruciales depuis le Covid.
- **En termes de valeur à préserver** : aujourd'hui, on voit que la préoccupation de chacun est de préserver son pouvoir d'achat. Et les commerçants s'élèvent contre les frais prélevés par les schémas carte internationaux.
- **En termes d'internationalisation** : quand une entreprise veut évoluer et grandir, elle doit regarder au-delà des frontières.

Les grands enjeux de Wero.

- **L'adoption par le consommateur.** Nous avons notre rôle à jouer pour offrir les services qui vont autour du *schéma* de base (paiement en plusieurs fois, programmes de fidélité des commerçants...). Nous avons aussi un rôle à jouer en termes de communication.
- **Le modèle économique** : il est impossible d'offrir un moyen de paiement sans sécurité, sans confiance et sans modèle économique clair et équilibré pour tous les acteurs.
- **Les services à venir** : nous avons une approche très pragmatique, étape par étape et en évitant de nous disperser. Mais l'euro numérique fait bien sûr partie de la trajectoire. Comme l'a souligné Marie-Anne, il nous faut occuper le terrain et faire nos preuves pour être ensuite identifié comme un acteur-clé si nous voulons être le support de l'euro numérique.
- **L'identité numérique.** Aujourd'hui, on est identifié dans la rue avec sa carte d'identité, mais quand on paye cette identité a une vraie valeur : beaucoup de commerçants nous disent avoir besoin de savoir que la personne qui va payer est majeure. Si je suis une compagnie aérienne, j'ai besoin de savoir qui je mets dans mon avion. Et là, ce moyen de paiement a tout son rôle à jouer pour identifier qui est derrière le paiement.

**Hervé Sitruk**

*Dans ce cas, est-ce l'identité numérique publique ou l'identité directe que vous utilisez ?*

### **Laetitia Dorla**

Il y a des initiatives qui se montent en ce moment pour pouvoir répondre à des projets publics. On en saura plus dans les prochains mois mais en tout cas Wero a toute sa place pour pouvoir jouer son rôle dans l'identité numérique du citoyen européen.

### **Yves Le Querrec**

*C'est effectivement du gagnant-gagnant pour les jeux en ligne, le transport aérien ou tous les commerçants réglementés qui ont besoin d'avoir une identité numérique de confiance. Et la seule qui est réellement de confiance est l'identité numérique régaliennne, qui est donc transposée dans le portefeuille européen.*

### **Hervé Sitruk**

*Nous y reviendrons puisque France Payments Forum va élaborer un position paper sur ce sujet. Avant d'ouvrir la séance de questions-réponses, je vais demander à nos intervenants de nous dire en un mot comment France Payments Forum peut soutenir le projet Wero.*

## **Comment France Payments Forum peut-il soutenir le projet ?**

### **Laetitia Dorla**

En faisant de la pédagogie.

### **Marie-Anne Livi**

Tout à fait d'accord : le rôle de France Payments Forum est d'être une caisse de résonance, un tremplin pour construire la notoriété de marque. Mais France Payments Forum peut aussi être un lieu de débat où on n'hésite pas à « mettre les pieds dans le plat ».

### **Didier Barré**

Je suis d'accord avec Marie-Anne et Laetitia. Mais je voudrais revenir sur l'euro numérique et l'identité numérique. Les banquiers sont concernés, mais les prestataires d'acceptation technique le sont également. Quand on regarde la complexité de l'euro numérique et de l'identité numérique, tout cela en l'espace de trois ans... Au bout du compte, ce sont les mêmes acteurs qui vont le faire et il faudra bien qu'un jour ou l'autre les pouvoirs publics se rendent compte qu'on ne peut pas tout faire en même temps et que ça prend du temps.

### **Vincent Duval**

Maintenant que Wero devient une réalité avec le P2P, la « mère de toutes les batailles » est le monde commerçant, avec un maître mot : l'implémentation.

### **Marie-Anne Livi**

J'ajoute un point à propos de l'empilement de projets réglementaires. Quand on a plusieurs réglementations (ou plusieurs solutions de marché) lancées en même temps, les arbitrages

seront à faire du côté du monde marchand. Que vont choisir les marchands s'ils doivent investir, entre Wero (dans lequel ils voient peut-être un potentiel) et l'euro numérique ou l'identité numérique, qui seront de toute façon obligatoires ? Les banquiers ont compris qu'ils n'auront pas le choix et qu'ils devront suivre, mais les autres acteurs ont la possibilité de faire des arbitrages.

**Hervé Sitruk**

*Nous y reviendrons puisque France Payments Forum va, également sur ce sujet, élaborer un position paper.*

**Laetitia Dorla**

Vincent a fort justement souligné l'importance de l'implémentation, car nous sommes désormais dans le concret. J'invite tous les participants à tester le P2P et j'invite également les marchands à être pilotes pour tester le e-commerce.

**Hervé Sitruk**

*Merci Laetitia. Nous allons maintenant passer aux questions de l'auditoire.*

## **Questions-réponses**

**Question 1 : pouvez-vous réexpliquer la logique d'autorisation de Wero et en quoi consiste le SCT Inst d'autorisation ?**

**Didier Barré**

Il y a une demande d'autorisation (comme pour la carte) mais le règlement se fait par un SCT Inst entre la partie émettrice et la partie acquéreur. On n'est donc dans un mode quasi-identique à celui de la carte, il n'y a que le règlement qui change.

**Vincent Duval**

Pour compléter la question : que se passe-t-il si une autorisation a été donnée à un instant « t » et si, un peu après, il n'y a plus d'argent ?

**Marie-Anne Livi**

C'est un exemple typique des points sur lesquels nous devons continuer de travailler dans le détail. Pour assurer la compétitivité de Wero, nous n'allons pas bloquer le compte du porteur pendant tout ce temps. Tout se joue au niveau de l'overlay, avec une garantie de paiement dont la responsabilité incombe au banquier émetteur. C'est un peu le principe du débit différé sur la carte. Au sein du schéma EPI, nous avons un sujet qui est la garantie financière.

**Hervé Sitruk**

*Toutes les banques sont-elles éligibles à Wero ?*

**Marie-Anne Livi**

La réponse est oui. Et pour faire le lien avec le sujet précédent, j'ajoute que gérer un sujet de garantie financière au niveau d'un *scheme* n'est pas très compliqué quand on est entre banquiers systémiques. Mais, puisque nous sommes un *scheme* ouvert à toutes les banques et tous les PSPs, nous allons devoir gérer une logique de garantie financière avec probablement des collatéraux.

**Question 2 : le QR code utilisé par Wero est-il un QR code signé, et si oui avec quel type de certificat ?**

**Marie-Anne Livi**

Je ne connais pas le détail de la réponse mais en tout état de cause, mais la solution retenue sera conforme à la réglementation et aux travaux menés dans le cadre des groupes de travail européens sur les QR codes.

**Didier Barré**

Wordline utilisera son propre QR code générique compatible avec tous les moyens de paiement, en Allemagne, en Belgique et dans plusieurs autres pays européens, et l'utilisera pour Wero.

**Question 3 : envisagez-vous une cohabitation de Wero avec les cryptopaiements, pour permettre aux commerçants qui le souhaitent d'accepter des cryptopaiements?**

**Laetitia Dorla**

Faisons déjà de Wero un succès dans l'usage quotidien, et la question des cryptopaiements se posera en temps voulu.

**Marie-Anne Livi**

J'en reviens à la différence essentielle entre moyen de paiement et un *scheme*. N'importe quel moyen de paiement peut, à un moment donné, être intégré dans un *scheme* tel que Wero.

**Hervé Sitruk**

*Merci beaucoup à tous. Nous ferons dans quelque temps un nouveau point sur Wero pour examiner sa dynamique et voir comment la développer.*