



# Le Club CSA à l'écoute de l'actualité

Supplément au Courrier de la Monétique n°435

Nos partenaires

APPLICAM  
AUSTRIACARD  
AXALTO  
BNP PARIBAS  
BULL  
CABINET A. BENSOUAN  
CARTE BLEUE  
CARTE ET SERVICES  
CAPGEMINI  
CEV GROUP  
CNAM TS  
CPS TECHNOLOGIES  
CREDIT MUTUEL BRETAGNE  
DATACARD  
DEISTER  
EXPERIAN  
EXPERTECH  
GALITT  
GEMPLUS  
GFI CONSULTING  
GIE CARTES BANCAIRES CB  
HOROQUARTZ  
IBM France  
IER  
INGENICO  
INNOVA CARD  
JWARE TECHNOLOGIES  
LE CREDIT LYONNAIS  
LYRA NETWORK  
MAGELLAN  
MASTERCARD  
NCRYPTONE  
PARKEON  
PHILIPS SEMICONDUCTORS  
SAGEM  
SETIB / FTO  
SNCF  
SOFINCO  
THALES e-TRANSACTIONS  
UNIVERS MONETIQUE  
SOLYMATIC  
SPHERAGONE  
WAVE SYSTEMS  
XIRING

Le Club CSA

146 rue Montmartre  
75002 Paris

Tél : 01 53 40 97 00  
Fax : 01 40 41 06 72

clubcsa@wanadoo.fr

## Un Club SEPA, pour quoi faire ?

**Quel pourrait être l'apport de réunions spécifiques sur le SEPA au sein du Club CSA ?**

Bien sûr partager. Partager l'information, multiple dans ses sources, pour bien comprendre les attentes, pour bien mesurer son impact, pour disposer d'une approche commune et éviter les incompréhensions, les distorsions sur les règles et standards, faire converger les efforts vers une cible commune, qui sera très prochaine, et qui est si ambitieuse.

*C'est s'ouvrir aux autres, écouter les autres*

Des réunions SEPA au sein d'un Club CSA, c'est un échange régulier et actualisé, une réactivité plus forte que dans un séminaire ; c'est un forum où chacun pourra s'exprimer, une capacité de dialogue entre tous les acteurs concernés...

C'est s'ouvrir aux autres, écouter les autres : les Pouvoirs Publics, chargés de la réglementation et de la supervision ; les banques et leurs organisations ; leurs clients, et principalement le grand commerce et les prestataires de services, mais aussi les associations de consommateurs ; et les fournisseurs, industriels et sociétés de conseil et de services.

C'est comprendre les besoins des uns et des autres, les attentes, les échéances, c'est un moyen de trouver les partenaires dont chacun a besoin ; c'est un lieu de rencontre et de partenariat, un lieu de rendez-vous mensuel, entre ceux qui partagent le même défi.

Et quel en sera le programme ?

Il sera ce que nous en ferons tous. Chacun pourra proposer des interventions ou inviter des participants dans le cadre du programme.

Mais, il sera d'abord un moyen de comprendre clairement les enjeux et les règles. Les premières interventions auront pour objet de replacer le cadre, de retenir les mêmes règles en France. L'objectif est d'inviter les grands acteurs nationaux de la construction du nouveau puzzle, les systèmes, les organisations interbancaires concernées, la Fédération Bancaire Française, les Pouvoirs Publics. C'est le plus simple pour débiter. C'est donc comme cela que nous allons commencer. Nous avons déjà invité Visa Europe (via son représentant à Paris) ; nous inviterons MasterCard Europe, la FBF, et les représentants français à l'EPC.

A partir de septembre 2006, nous allons ouvrir. D'abord, inviter les régulateurs de l'Union, des représentants des organisations européennes et des experts. Puis inviter tous les membres du Club, banquiers, prestataires, clients, à s'exprimer et à échanger.

Enfin, nous aurons l'occasion de découvrir et rencontrer nos amis et partenaires, voire concurrents européens.

L'objectif est d'ouvrir le Club au-delà des frontières nationales, de faire nous aussi notre chemin vers l'Europe sans frontières.

Ce sera notre défi commun.

**Jacques CHAUVIN**

*Un moyen de comprendre clairement les enjeux et les règles*

# SEPA

## Le nouveau défi

### *L*e SEPA, un nouveau défi ?

Le SEPA, c'est un nouveau défi collectif, au-delà des systèmes, au-delà des règles, au-delà des standards : constituer un marché unique des paiements en Europe. C'est le nouveau défi.

C'est un défi posé aux banques, d'abord. Passer outre aux barrières techniques et culturelles des systèmes de paiement en Europe, préserver les marges et les équilibres financiers, mettre au rebut des solutions techniques réalisées parfois depuis un peu d'années, des marques et des produits sur lesquels elles ont investi depuis des dizaines d'années...

*C'est un  
défi posé  
aux banques*

Et comprendre. Comprendre comment il est possible de répondre aux exigences des Pouvoirs Publics européens, trouver le chemin vers une intégration européenne, sans remettre en cause une activité complexe, fragile au plan technique et commercial, et une logique commerciale qui en assure le développement et la modernisation permanente. Comment en maîtriser le coût et les délais ? Comment définir la nouvelle logique compétitive, trouver les besoins nouveaux à satisfaire pour rééquilibrer le « business case », en améliorant sans cesse le service rendu aux clients d'aujourd'hui, mettre en place les nouvelles solutions de gestion ? Quels seront les nouveaux acteurs, européens, internationaux ? Quels pourraient être les avantages et les distorsions de concurrence qu'un tel changement ne manquera pas de produire ? Ce sont les nou-

velles questions auxquelles le Club SEPA cherchera à répondre. Le Club SEPA doit être d'abord un club bancaire, ouvert aux banques et à tous leurs partenaires.

C'est aussi un défi pour les organisations interbancaires et les systèmes de paiement. C'est certes un défi technique, mais aussi économique, avec un nouveau modèle à maîtriser, un nouveau business case à construire, un nouveau marketing. Mais c'est aussi et surtout une nouvelle étape dans la vie des systèmes, qui passe par la concentration industrielle, la disparition pour certains, l'extension au-delà des frontières pour d'autres, bref une nouvelle géographie, que le Club SEPA cherchera à décrypter. Quels scénarios raisonnables envisager ? Comment construire, sans démolir ce qui a été patiemment construit ? Le Club SEPA doit être ouvert à tous les systèmes de paiement, à tous les acteurs qui veulent occuper une place dans la nouvelle géographie des paiements.

C'est probablement aussi un défi pour les clients des banques, et en priorité pour le grand commerce et les entreprises de services : Quel sera le service offert ? Quelle sera la place des divers instruments de paiement ? Celle du nouveau prélèvement (le SDD) par rapport à la carte ? Y aura-t-il une baisse des conditions bancaires ? Comment mesurer la qualité et la réactivité des nouveaux acteurs ? Comment mettre en concurrence tous les acteurs ? Comment tirer profit des nouveaux dispositifs ? Ce sont des questions auxquelles

le Club SEPA cherchera à répondre, en accueillant les grands commerces et les entreprises de service intéressés par un échange ouvert et libre avec les banques.

C'est aussi un défi pour les industriels, les industriels du service comme ceux des composants techniques et matériels. Dans les paiements, toutes les évolutions passent par les systèmes techniques : serveurs, softwares, terminaux, cartes, réseaux... Et comme toujours, cela devra se traduire par des délais courts, des prix serrés, de grands projets à manager et à gérer, en maîtrisant les risques techniques et la qualité de service...

*C'est aussi un  
défi pour les  
industriels*

C'est enfin un défi pour les consultants qui doivent orienter, accompagner, organiser, ... pour mener à leur terme toutes ces évolutions. Ce sont les nouveaux chantiers que le Club cherchera à identifier.

C'est donc bien un défi commun. Nul ne réussira seul. Comme toujours dans les paiements.

**Hervé SITRUK**

*C'est aussi un  
défi pour les  
organisations  
interbancaires*

# Le Club SEPA

## Les prochaines réunions

### ■ Le vendredi 14 avril 2006

Avec la participation de **M. Bernard DUTREUIL**, Directeur du Département Systèmes et Moyens de paiement à la Fédération Bancaire Française

A 8h30, Hôtel Millennium, 12 bd Haussmann, Paris 9<sup>ème</sup>

### ■ Le vendredi 19 mai 2006

Avec la participation de **M. Hervé KERGOAT**, Directeur de MasterCard Europe, Sur le thème de « La vision de MasterCard sur le SEPA et ses impacts sur le métier de la carte »

A 8h30, Hôtel Ambassador, 16 bd Haussmann, Paris 9<sup>ème</sup>

### ■ Le mercredi 7 juin 2006

A préciser

A 8h30, Hôtel Lutétia, 45 boulevard Raspail, Paris 6<sup>ème</sup>.

## Bulletin d'inscription

### ■ Réunion du :

Nom : ..... Prénom : .....

Société : ..... Fonction : .....

Adresse : .....

Code Postal : ..... Ville : .....

Tél : ..... Fax : .....

E-mail : .....

Je fais partie du Club CSA (Entrée(s) gratuite(s), limitée(s) aux conditions de mon abonnement)

Je ne fais pas partie du Club CSA ,

1 personne = 180 € HT + 35,28 € (TVA 19,60%) = 215,28 Euros TTC

**Merci de renvoyer ce bulletin d'inscription par fax au 01 40 41 06 72** avec le cachet de la société et une signature.

Règlement par chèque à l'ordre d'AS COMMUNICATION ou par virement à LCL Paris Anjou

Code banque : 30002. Code guichet : 00453. Compte : 0000007966B. Clé : 55



De par sa qualité d'éditeur de publications spécialisées et de son rôle d'animateur de réunions et conférences traitant l'actualité de la monétique, les nouvelles technologies, les matériels et logiciels associés, **AS Communication** a pour ambition d'informer et de mettre en relation les différents intervenants du marché. Ses relations privilégiées avec les experts de l'industrie de la carte plastique permettent à AS Communication de disposer de l'information la plus récente sur la monétique, la carte à puce, le commerce électronique, la sécurité informatique, l'Europe des paiements...

La société regroupe « Le Courrier de la Monétique », le site d'informations [www.cardshow.com](http://www.cardshow.com), le Club CSA (Cards, Systems & Applications)

[www.club-csa.com](http://www.club-csa.com) ainsi que le Club SEPA.



### **Le Courrier de la Monétique et de la Carte à Mémoire**

Le Courrier de la Monétique est plus que jamais la première lettre d'information confidentielle exclusivement consacrée à la monétique.

Carte à puce bancaire, cartes non bancaires, cartes sans contact, état de la monétique nationale et internationale, système de paiement, réseaux et back office, autant de sujets d'actualité traités, analysés et commentés pour vous. Vous y retrouverez notamment les rubriques 'Réseaux', 'Systèmes de paiement', 'Industrie Monétique', 'Back Office' mais également une rubrique 'Entretien' avec un acteur majeur du marché de la monétique.

<http://www.courriermonetique.com>

### **Guides Annuels**

AS Communication édite chaque année des hors-séries en relation avec les grands thèmes d'actualité du marché de la carte à puce, de la monétique et des transactions électroniques.

Ces guides sont destinés à un public de professionnels, industriels, sociétés de services et utilisateurs et fait le point sur les grandes tendances de l'année

### **Dernières parutions :**

'Monétique 2005', avril 2005

'La Nouvelle Donne de la Monétique Européenne', juin 2004

'Le Guide de la Carte', novembre 2003

'Signature électronique : Mode d'emploi', novembre 2002

'Pass for the Smart Card', novembre 2002.



**Le Club CSA** (Cards, Systems & Applications) rassemble les professionnels du monde de la monétique. Chaque mois, le Club organise plusieurs réunions ou ateliers autour d'un thème d'actualité, d'un produit ou d'un service nouveau. Lieux d'échanges privilégiés, ces réunions permettent non seulement de connaître la vision des spécialistes mais également de rencontrer les professionnels du milieu et de partager des expériences dans ce domaine en perpétuelle évolution.



### **Club SEPA au sein du Club CSA**

Le Club SEPA (Single Euro Payment Area) : Forum réservé aux membres du Club CSA pour qu'ils puissent s'exprimer sur la constitution d'un marché unique des paiements en Europe et comprendre ce nouveau défi collectif au-delà des systèmes, au-delà des règles et au-delà des standards.