



Une nouvelle filière se crée au sein du Groupe, la Filière Paiements. Avec l'appui de la direction générale du Groupe (DGLE) et le sponsorship des différents responsables de BUs et SUs, l'ensemble des acteurs clés des paiements au sein du Groupe a été fédéré - La Nouvelle Banque, Boursorama, EURO, AFMO, GTPS, SGSS, INO avec Treezor, GBSU, ITIM et RESG - pour renforcer notre vision stratégique, valoriser nos activités Paiements et soutenir les actions de développement et de synergie entre les BUs.

Pourquoi cette filière ?

- Les paiements sont au cœur du business model, de la stratégie de la banque et de la relation client
- PNB de 2 mds d'euro aux bornes du Groupe
- SG, acteur crédible de l'industrie des paiements et un rôle à jouer dans la réinvention des moyens et parcours de paiement
- Concurrence rude des pay tech comme Stripe ou Klarna qui trustent les 1ères places mondiales des licornes les + valorisées – ce qui démontre tout le potentiel du marché

Dans ce contexte il est impératif d'allier nos forces au sein du Groupe, c'est la raison d'être de la filière.

Renforcer notre vision stratégique

Valoriser nos activités paiement

Soutenir de manière pragmatique les actions de développement et de synergie cross BU

Comment s'organise cette filière paiement ?

Appui DGLE et sponsorship des BU/SU (NVBQ, Bourso, EURO, AFMO, GTPS, Treezor, GBSU, ITIM, RESG)

5 axes :

- Stratégie Paiement
- Chantiers orientés clients et offres
- Architecture IT
- Parcours RH
- Monitoring des activités au niveau Groupe

Pilotage de la filière Ph Marquetty et Alexandre Meymat

Filière animée par François-Xavier Clair et Christophe Yanclo

Travaux conduits par les experts référents des BU/SU

2 Défis à relever :

. Pas une nouvelle gouvernance mais un collectif agile qui a d'abord vocation à rassembler les expertises et forces vives Paiement au sein du Groupe, des équipes métiers & IT

. Assurer l'efficacité de la filière dans une orga fortement complexe compte tenu du gd nombre de parties prenantes.

Nous devons être sélectifs pour délivrer de la valeur sur des initiatives ciblées dès lors qu'elles ont une portée Groupe

Prochaines étapes :

6 chantiers prioritaires engagés dont ceux dédiés aux offres de paiement compte à compte, aux offres e-commerce,

à la collaboration commerciale wholesale pour une approche one bank, un quatrième sur la Data.

En // batissement d'une feuille de route 18 mois