

FRANCE PAYMENTS FORUM

Rencontre digitale du 25 septembre 2025

Intervention de Laetitia Dorla

Le point sur le déploiement de Wero et l'alliance EPI-EuroPA

Le déploiement de Wero

La rentrée 2025 a été extrêmement animée pour **EPI**. Nous avons organisé une conférence de presse le 16 septembre¹, c'est-à-dire quasiment deux ans après le lancement d'EPI dans sa forme initiale et un an après le lancement de Wero, la marque grand public qui est maintenant présente dans les applications bancaires des citoyens ou en application standalone.

Cette conférence de presse était vraiment l'opportunité de célébrer le premier anniversaire de Wero, qui compte aujourd'hui 44 millions d'utilisateurs atteignables en France, en Allemagne et en Belgique, et aussi de célébrer l'unité qui est présente à travers l'ensemble des banques qui soutiennent Wero. Nous avons 16 actionnaires et il est important de rappeler que dans l'histoire des paiements européens, c'est la première fois qu'on arrive enfin à rendre concret un projet. Ce projet se concrétise à travers la première étape qui est l'échange d'argent entre particuliers : aujourd'hui, je peux échanger de l'argent avec un ami en Allemagne, en Belgique et vice versa.

On peut visualiser la façon dont Wero est construit en prenant l'image d'une fusée.

Le premier étage était cette masse critique de clients et d'utilisateurs.

Le deuxième étage sera le e-commerce. À l'occasion de notre conférence de presse, plusieurs commerçants (Veepee, Leclerc, Orange, l'école de ski français, Air France ou Dott). se sont affichés publiquement en soutien de Wero et ils seront présents en 2026 pour lancer le e-commerce.

Le fait que ces commerçants prennent aujourd'hui la responsabilité de s'afficher à nos côtés et de construire l'Europe des paiements à nos côtés, est vraiment une étape clé, car ces commerçants n'ont pas été choisis au hasard : ils ont une visibilité et ils offrent aussi de l'achat quotidien pour pouvoir convertir nos utilisateurs à quitter les solutions actuelles et aller sur Wero. Ces commerçants seront donc présents en e-commerce dès l'été prochain. De nombreux tests seront effectués entre janvier et avril 2026 pour bien garantir la résilience et le bon fonctionnement. Nous n'avons qu'une seule opportunité de faire une première bonne impression et nous ne pouvons pas nous permettre de susciter des déceptions.

Le e-commerce démarrera en janvier en Allemagne. La Belgique le proposera en juin, le Luxembourg à l'été, la France et les Pays-Bas à partir d'octobre. Donc, d'ici 12 à 18 mois, ces

¹ [EPI Company | After 12 months of existence, Wero has successfully...](#)

cinq marchés proposeront une solution e-commerce. Wero aura alors une vraie présence pan-européenne à travers le P2P, le e-commerce.

Nous sommes aujourd'hui sur la construction d'un service de simple paiement, mais il est clair qu'on ne peut pas se contenter de cela : il faut aussi créer de l'attraction autour de ce service et pour cela, y ajouter un certain nombre d'opportunités qui sont le BNPL (*Buy Now, Pay Later*). Ensuite viendront les services de fidélité (puisque Wero est construit, *by design*, pour gérer une autre monnaie). Par exemple une cagnotte d'un commerçant, pour pouvoir se dire « je paye en Wero, j'ai une cagnotte chez ce commerçant et comme je suis fidèle j'ai des bons d'achat », et aussi tous les sujets autour de l'identité numérique.

L'identité numérique, cela veut dire que l'Europe a aussi dans ses préoccupations de confirmer que Mme Dupont est bien Mme Dupont, à la fois dans la réalité, avec sa carte d'identité, mais également dans le monde numérique. Wero a engagé des travaux pour pouvoir garantir que quand je paye, c'est bien moi qui vais utiliser le service. Concrètement, si je prends un billet d'avion, je suis sûre que Mme Dupont, qui a payé, sera bien dans l'avion. Cela répond à des problématiques de lutte contre le terrorisme ou contre la fraude, mais aussi de vérification de l'âge : par exemple, savoir que je peux louer une voiture et je suis bien en âge d'avoir mon permis et de louer tel ou tel véhicule.

La semaine dernière nous étions présents au salon de la National Retail Federation (NRF) et nous avons une tablette grandeur nature pour pouvoir tester Wero. Je suis par exemple sur une page de checkout, je clique sur le bouton Wero, un QR code apparaît à l'écran, je prends mon téléphone, je scanne le QR code et je valide trois choses : le montant, le nom du commerçant et le compte à partir duquel je souhaite être débité. Cela crée une grande simplicité, pour faire écho aux propos d'Éric Ducoulombier tout à l'heure (« les deux mots qui émergent dans le discours sur les paiements sont souveraineté et simplicité »). Ce sont des parcours qui existent à l'échelle de la planète et qui fonctionnent très bien. En France on est resté un peu bloqués sur des schémas plus classiques, mais le but est de convertir l'Europe à cette façon de payer, plus ergonomique, plus simple et plus rapide.

Le troisième étage de la fusée consiste à projeter Wero dans le monde physique, le point de vente (POS, *point of sale*). Plusieurs chemins se dessinent :

- Le chemin du QR code que je viens d'évoquer. Plusieurs anecdotes m'ont été rapportées qui illustrent la simplicité enfantine : par exemple dans une brocante, payer son vendeur avec un mode QR code ou bien payer son infirmière, son prof de yoga.... Pour ceux qui n'ont pas les moyens d'avoir un terminal de paiement, le QR code remplit complètement son rôle
- Le chemin du NFC. En France, on apprécie le côté également très simple du NFC : je pose mon téléphone.

Il faut avoir à l'esprit que Wero est un wallet. Dès la fin de l'année prochaine on pourra intégrer des cartes dans le wallet Wero. Pourquoi ? Parce que demain si un commerçant A opté pour Wero, le client pose son téléphone et c'est du Wero « compte au compte » qui sera utilisé pour la transaction. Mais si le commerçant B n'a pas encore opté pour Wero en compte à compte, alors la carte prend le relais.

L'objectif c'est donc de pouvoir se dire que Wero wallet sera une habitude ; je pose mon téléphone, ça fonctionne et je n'ai pas à m'interroger pour savoir si c'est du compte à compte ou de la carte. Progressivement des actions seront engagées pour pointer sur le compte à compte, mais l'idée est vraiment de démultiplier Wero dans le quotidien des Français et des Européens sans se poser de questions, ni pour le client ni pour le commerçant. Il n'y aura pas d'investissement supplémentaire pour le commerçant : il pourra accepter un wallet Wero et tout sera extrêmement simple et fluide. C'est un peu le chemin que nous sommes en train d'emprunter pour booster l'usage de Wero au quotidien et dans les achats physiques.

L'alliance EPI-EuroPA

Aujourd'hui en Europe, il y a 45 solutions de paiement qui coexistent. A-t-on les moyens de maintenir autant de solutions ? L'Europe est le continent le plus riche de la planète. Il est impensable de se dire qu'aujourd'hui on n'ait pas de champion des paiements pour pouvoir asseoir notre légitimité, notre souveraineté et notre protection des données.

Nous nous sommes beaucoup interrogés sur ce thème et nous nous sommes rapprochés de l'alliance EuroPA.

EuroPA, ce sont des solutions privées, au même titre que Wero, qui sont présentes au Portugal, en Espagne, en Italie et dans les pays du Nord. Nous avons engagé beaucoup de discussions, l'ambition étant de créer un hub autour de ces solutions, se sorte que, par exemple, un client espagnol qui vient en France, puisse appuyer sur le bouton Wero et qu'une conversion soit faite pour accepter son paiement sur Bizum, sans qu'il se pose de questions (et vice versa : si un client français va en Espagne, il appuie sur le bouton Bizum).

C'est donc une alliance pour avoir une interconnexion entre ces solutions et une convergence au bénéfice du citoyen et de l'Europe.

L'alliance Wero-EuroPA couvre 16 marchés et protège notre valeur car toutes ces transactions qui ont un coût (pas toujours visible tout de suite par le client final mais qui très visible par le commerçant), toute cette valeur va rester sur le sol européen et pourra être utilisée au profit de l'innovation, dans un cercle complètement vertueux.

Merci de votre attention

Questions-réponses

Hervé Sitruk

Merci beaucoup Laetitia pour cet excellent panorama. Tu n'as pas évoqué Revolut ?

Laetitia Dorla

Nous avons 16 actionnaires (banques et industriels) et, au-delà, un écosystème ouvert dans lequel nous accueillons ce qu'on appelle des membres, qui viennent enrichir l'offre. Revolut fait partie des banques qui ont choisi de proposer le service Wero dans leur App. Depuis juillet j'ai la possibilité d'envoyer un Wero via Revolut, cela représente 5 millions d'utilisateurs en

France et c'est un succès indéniable. Nous sommes ravis qu'ils aient rejoint notre aventure, car sera gagnant-gagnant.

Hervé Sitruk

Une question sur l'alliance avec EuroPA. Aujourd'hui, c'est un objectif d'interopérabilité (pour qu'on puisse de l'un passer à l'autre), mais n'y aura-t-il pas à un moment donné un besoin de faire un schéma, qui fixe des règles communes y compris lorsqu'il y a des incidents etc ?

Laetitia Dorla

Il est clair qu'aujourd'hui Wero est un schéma et un wallet qui s'interopère avec les marques que j'ai citées précédemment. L'histoire n'est pas encore écrite, nous l'écrivons au fil de l'eau. Il y aura donc peut-être, à un moment donné, un point de convergence qui nous incitera à passer à l'étape supérieure.

Nous avons franchi un vrai cap, qui était de savoir si nous souhaitons nous interopérer, et il faudra voir si nous pourrons passer à l'étape suivante. Nous verrons aussi comment les événements extérieurs influenceront éventuellement aussi dans cette direction.

Hervé Sitruk

En matière d'implication de la carte dans Wero, peux-tu nous en dire un peu plus ?

Laetitia Dorla

La carte, cela veut dire que quand je suis membre d'EPI, par exemple BNP, BPCE, Crédit Agricole..., je peux mettre ma carte dans le wallet Wero et c'est transparent pour le client : il a son IBAN et sa carte et le paiement pointe sur l'un ou sur l'autre en fonction du contexte.

Hervé Sitruk

Merci beaucoup Laetitia. Comme tu le vois, tout le monde est prêt à aider EPI. Il y a encore du travail à venir, mais l'essentiel était de démarrer, et nous avons compris que 2026 sera une année charnière dans toute l'Europe, donc nous resterons très attentifs.