

## Rencontre France Payments Forum du 14 avril 2026

### Keynote de Pierre Fersztand

#### *La souveraineté dans les paiements : les mérites du départ lancé*



J'ai déjà eu le plaisir d'être parmi vous l'an dernier et de rappeler nos enjeux d'indépendance, et le fait que l'indépendance des paiements, c'est une chaîne de bout en bout. En France, nous avons CB et STET, et BNP Paribas est en train, avec son partenaire BPCE, de créer Estreem, un processeur de paiements, qui tournera sur le cloud BNP Paribas (et non pas sur le cloud d'un des grands américains). Et forts de cet *asset*, nous offrons à nos commerçants partout en Europe et à nos entreprises à travers le monde, les services de paiement de BNP Paribas.

Je fais une parenthèse sur le métier de cash management : je suis très fier que BNP Paribas soit l'un des quelques acteurs mondiaux de cette activité, c'est-à-dire qu'avec quelques américains, quelques asiatiques (mais quasiment pas d'européens), nous soyons capables d'accompagner nos clients dans leur paiements et leurs encaissements dans tous les pays du monde. Au moment où le monde devient plus compliqué et plus fragmenté, cette capacité d'accompagnement mondial est importante.

#### **Par rapport à mon intervention d'il y a un an, qu'est-ce qui a avancé ?**

- La prise de conscience de l'enjeu que représente la souveraineté européenne des paiements : je suis régulièrement interrogé à ce propos par des journalistes. Par exemple, le scénario selon lequel le Président américain arrêterait Visa et Mastercard en Europe, ne me paraît pas très crédible, car ils n'y ont pas intérêt. Mais avoir nos chaînes en dehors de

l'Europe, c'est quand même très gênant, d'autant plus que la réalité ce sont des *fees* toujours croissants de Visa et Mastercard. Ce duopole est certes une situation désagréable, mais souvenons-nous qu'il y a 5-10 ans, on voyait monter la concurrence d'Alipay ou de WeChat, et qu'on s'apprêtait à avoir une vraie concurrence des deux chaînes américaines et des deux chaînes chinoises. La géopolitique a arrêté cela mais cette concurrence peut repartir un jour, d'où l'importance de notre souveraineté et de cette prise de conscience.

- Le GENIUS Act, c'est-à-dire la décision américaine de favoriser les stablecoins et les cryptoactifs et de les réguler, mais de façon à ce qu'ils se développent. Dans le même temps, la régulation MiCA en Europe s'est clarifiée, on a eu Clarity, et tout récemment des clarifications comptables sur la valeur d'outils de paiement (et pas seulement d'outils de placement) de nos stablecoins.
- La généralisation des virements instantanés : c'est la réalité en Europe, à Hong Kong, à Singapour, et c'est en train de le devenir aux Etats-Unis. Avec cette instantanéité, l'argent circule de plus en plus vite, alors même que la géographie est de plus en plus fragmentée.
- Les avancées sur l'euro numérique. J'y reviendrai plus loin, mais en un mot : l'euro numérique wholesale est lancé, mais il va beaucoup trop lentement ; l'euro numérique retail est en train de se décider, mais il est beaucoup trop concurrent de nos moyens de paiement.

### **Les éléments forts que vous avez entendus aujourd'hui**

**Le premier élément** est que l'Europe dispose, déjà d'un moyen de paiement souverain qui est le SEPA. On a tendance à l'oublier car on parle surtout de cartes et de cryptos, mais le virement, le prélèvement, constituent une masse complètement européenne. Nous les faisons sur nos outils STET et ABE, suivant des règles européennes, et nous traitons un nombre extrêmement important de virements. Nous avons devant nous deux choses :

- La migration massive vers l'Instant Payment
- La dimension « trésorerie », car aujourd'hui, on fait des Instant Payments de petit montant.

Swift a beaucoup accéléré ses virements, avec son initiative GPI, car le correspondent banking est obsolète et lent. Au moment où les nouvelles technologies arrivent, Swift se soigne et on a donc à la fois des nouvelles technologies et un Swift plus rapide. Là encore, nos sujets de trésorerie et de liquidité apparaissent.

**Le second élément** est la souveraineté des paiements CB. Aujourd'hui, tous nos paiements digitaux, y compris sur ApplePay, sont des paiements CB. de CV. Et BNP Paribas joue un rôle majeur, comme acquéreur CB des grands opérateurs clients américains. Nous sommes bien placés car nous sommes assez proches de ces géants de la Tech en Californie, et nous avons la satisfaction de voir un nombre significatif d'acteurs qui, en France, migrent de Visa ou Mastercard vers CB pour leurs paiements français. Cela prouve qu'ils y trouvent un vrai avantage. Certes, vu d'un acteur américain, un seul système partout en Europe serait mieux qu'une spécificité française, mais beaucoup de très grands acteurs de la tech et de l'industrie

font cette migration. Donc nous ne pouvons que souhaiter que CB continue sa croissance. En la matière, nous pouvons collectivement faire encore plus : CB a cessé de décroître et augmente légèrement en volume cette année, mais CB ne remplace pas massivement Visa et Mastercard pour les paiements domestiques. Il y a donc encore du chemin à parcourir

Et puis, il y a un très gros challenge pour CB : **le paiement agentique**. Le commerce agentique a toutes les chances de réussir : je cherche sur ChatGPT quel est le meilleur vélo, et je n'ai plus qu'à cliquer sur le bouton « acheter ». Or, les plateformes sur lesquelles nous cherchons sont des plateformes américaines. Et donc, si je veux chercher aujourd'hui un produit quelque part dans le monde, je vais m'adresser à des plateformes mondiales, pouvoir acheter en dehors de France, et donc potentiellement utiliser Visa ou Mastercard. Évidemment, CB y travaille, nos commerçants essaient aussi d'éviter que tous les achats se fassent via ces plateformes, mais je pense que nous avons là un tournant majeur pour notre souveraineté.

### **Wero et EuroPA**

C'est une grande fierté pour nous, banquiers, d'avoir su, sans une aide extrême de la puissance publique, lancer ce moyen de paiement européen en utilisant l'Instant et de le lancer tous ensemble, en investissant et sans faiblir face aux difficultés.

Nous nous sommes appuyés sur Paylib en France, et demain sur IDEAL en Hollande. Espérons que les consommateurs allemands vont s'y mettre : ce n'est pas gagné à 100%, car les consommateurs allemands aiment bien PayPal et aiment bien le cash. Le combat est donc un peu plus rude, mais il est européen.

Sur Wero, nous avons fait le P2P l'an dernier, nous faisons le e-commerce cette année et le commerce de proximité l'année prochaine. Nous respectons exactement le calendrier, avec des chiffres impressionnants sur le P2P. Dernier point, plus politique mais qui est majeur, la connexion avec EuroPA.

### **L'euro numérique**

Ma première conviction, qui vaut pour l'euro numérique retail comme pour le wholesale, est que la BCE devrait faire une monnaie numérique et pas un instrument de paiement. C'est aux banques et aux acteurs privés de mettre en place des instruments de paiement. Nous avons fait les cartes, nous avons fait l'Instant Payment, nous sommes en train de faire Wero : ce sont des instruments de paiement. En revanche, la monnaie, c'est le sujet de la banque centrale.

Un enjeu majeur, pour l'euro numérique wholesale et retail (si l'euro numérique retail se fait : ce n'est pas encore voté) sera l'articulation public-privé. Avant d'être dans le monde de la banque, j'ai été dans le monde du transport, des routes et des chemins de fer, où de très belles choses ont été faites en partenariat public-privé. Il serait dommage que dans les paiements, on ait d'un côté l'initiative privée Wero non soutenue fortement par la puissance publique et de l'autre une puissance publique qui décide de faire un moyen de paiement, alors que nous avons, tous ensemble, les moyens de faire quelque chose.

Ma deuxième conviction est que nous avons doublement besoin de l'euro numérique pour les entreprises et les institutionnels. Nous en avons besoin parce que, nous allons vivre une transformation majeure du virement vers la blockchain qui va s'accélérer dans le monde corporate et institutionnel beaucoup plus vite que dans le monde des particuliers. Les corporates et les institutionnels souffrent de la lenteur des paiements. Il n'y a aucune raison que le paiement soit instantané en Europe et mette un nombre indéfini de jours dans le monde.

Le correspondent banking doit changer, et il va changer vers des technologies temps réel qu'apporte la blockchain. Quand je rencontre des trésoriers de grandes entreprises, ils ne sont pas passionnés de blockchain, ils me disent simplement : « Quand je fais un virement vers l'Australie, j'aimerais que ce soit immédiat ». De même, investir ou désinvestir sur des money market funds digitalisés doit pouvoir se faire après le cut-off des systèmes. Donc, cette transformation vers le temps réel 24/7/365, qui est le monde moderne de l'entreprise sur lequel nous étions un peu en retard, va se produire beaucoup plus vite qu'on ne le croit.

Je fais une parenthèse que mes propos ne soient pas mal interprétés. Swift est en train de travailler à un système blockchain, et Swift améliore les paiements traditionnels pour ne pas être trop concurrencé par la blockchain. C'est très bien, mais pour moi, le mouvement est parti : BNP Paribas va émettre des tokens, nous voulons pouvoir les échanger, et il nous faudrait un euro numérique. Et c'est l'occasion, par ailleurs, que le commerce international soit un peu plus en euros et un peu moins en dollars car autant on n'achète pas sa baguette de pain à Paris avec des dollars, autant quand on fait du trade, il faut choisir sa monnaie. Et il y a, à mon avis, une opportunité : la géopolitique rend les choses un peu plus compliquées. Pour une entreprise européenne, avoir des gros dépôts en dollars basés aux Etats-Unis pour faire circuler son trade, à un moment où les décisions peuvent être de rupture, c'est moins évident que cela ne l'était il y a quelques années.

Il y a donc un enjeu majeur pour l'euro numérique corporate et institutionnel, et pour moi, la BCE est trop lente. La compétition, ce n'est pas le dollar digital, puisqu'aux Etats-Unis le GENIUS Act n'a pas prévu de dollar digital mais vise à pousser les stablecoins. Donc le commerce de demain sera-t-il en stablecoins pour les grandes entreprises, ou en euro numérique, sachant qu'il y a une autre très belle initiative, Finality, initiative privée très poussée par le régulateur anglais.

À titre d'illustration, BNP Paribas participe aux pilotes d'euro numérique corporate, et dans le même temps, nous participons au projet Qivalis, c'est-à-dire qu'avec un nombre significatif de banques européennes, nous lançons un stable coin européen. Mais nous mettons deux fers au feu, et je n'ai qu'un souhait : la réussite de l'euro numérique corporate.

Concernant l'euro numérique pour les particuliers, vous savez que les banques n'y sont pas favorables, mais je voudrais redonner la position qui me semble intellectuellement évidente :

- Avoir une monnaie numérique dans la banque de gros, et qui concurrence les stablecoins en dollars (sachant que 99% des stablecoins sont en dollars aujourd'hui), c'est utile.
- Mais se dire qu'on va expliquer aux Français, aux Européens, que dans leurs paiements de tous les jours, ils ont le choix entre payer (sur leur téléphone) soit avec de l'euro de banque, soit de l'euro digital, c'est tout pour se faire mal. Ce sont des investissements énormes qui vont nous fragiliser, et alors même que nous sommes lancés dans Wero et que nous avons cet enjeu énorme du commerce agentique, ce n'est vraiment pas le moment de faire un tel investissement. Donc je formule l'espoir que s'il doit y avoir un euro numérique pour les particuliers, il utilise les rails de l'Instant Payment et s'appuie sur Wero, et que ce ne soit pas un moyen de paiement nouveau, avec des investissements nouveaux, des rails nouveaux (surtout que j'ai compris qu'il n'est pas non plus blockchain).

Donc voilà comment il peut fonctionner. Et dans ce cas, il faudra bien réfléchir au message politique que souhaite passer l'Europe. Attention à ne pas dire aux Européens « les banques sont à risque, si vous voulez vous protéger, vous devez avoir de l'euro de banque centrale ». Mais je pense qu'on doit arriver à trouver cette articulation public-privé.

### **En conclusion : trois convictions**

**Première conviction** : nous devons laisser aux acteurs, dont les banques et les industriels, de la capacité d'innovation. Il y a beaucoup de réglementations. Il faut nous laisser innover, autour du commerce agentique, des stablecoins, de la blockchain... Nous allons être dans un monde où les banques sont concurrencées par des acteurs non bancaires. Il va donc falloir innover.

**Deuxième conviction** : pas trop de décisions « top down », car les paiements c'est la vie quotidienne, et il va falloir que les utilisateurs trouvent leur voie et fassent leur choix.

**Troisième conviction** : face à une géopolitique plus complexe, je souhaite que l'Europe, les pouvoirs publics et les acteurs des différents pays, arrivent à se fédérer et à marcher ensemble. C'est plus le cas aujourd'hui qu'il y a un an ou deux, mais si j'avais une recommandation à formuler c'est que de nombreux pays européens gagneraient à avoir un schéma carte domestique.

Merci de votre attention.