

Note de conjoncture

La révolution des virements internationaux

Avec plus de 500 milliards de dollars transférés chaque année à travers le monde, le marché du transfert d'argent, longtemps dominé par les banques traditionnelles et les acteurs historiques (Western Union, MoneyGram), poursuit sa révolution : nouvelles réglementations, digitalisation des services, mobilité internationale des clients... Un contexte favorable à l'apparition de nouveaux acteurs proposant des solutions en ligne innovantes transformant l'expérience de transfert d'argent, repensant les canaux de distribution et réduisant les tarifs.

À l'heure où les virements SEPA réalisés sur internet sont gratuits et exécutés dans un délai d'un jour ouvrable, les virements internationaux (hors zone SEPA, notamment en devises étrangères) demeurent contraignants à réaliser et très coûteux : en 2015, leur coût moyen était de 6,59% auprès des bureaux de change traditionnels, loin derrière les 10,96% appliqués par les banques¹ ! Le manque de transparence sur ces tarifs (taux de change, commissions de change, frais d'émission) était compensé par la notoriété historique d'une poignée d'acteurs monopolisant le marché. Mais l'arrivée récente de nouveaux entrants rivalisant de créativité est en train de bouleverser ce marché.

L'offensive des innovateurs

De plus en plus nomades et autonomes, les clients réalisent désormais leurs virements en ligne et sont à la recherche de services pratiques, rapides et moins chers. Une équation qu'ont bien compris les nouveaux opérateurs de transfert d'argent (ou MTO - Money Transfer Operator) en proposant aux particuliers de transférer rapidement de l'argent dans diverses devises à des tarifs bien inférieurs à ceux des banques et acteurs historiques, en capitalisant sur les nouvelles technologies, à l'image de :

- **Transferwise**, qui rencontre un succès fulgurant depuis 2011 et revendique des tarifs jusqu'à 8 fois inférieurs à ceux des banques grâce à un business model basé sur le principe du « peer-to-peer »². Elle propose ainsi un transfert d'argent à l'international

dans 40 devises, depuis 37 pays vers 59 pays.

- **WorldRemit**, qui propose de regrouper les fonds de ses clients pour échanger les monnaies sur de gros montants. La start-up fondée en 2010 permet de transférer de l'argent en ligne et de le recevoir sur plusieurs supports : portefeuille électronique sur mobile, en espèce à retirer chez un partenaire ou sur un compte bancaire.
- **Azimo**, qui se distingue en lançant le transfert d'argent sur Facebook Messenger, couvrant ainsi le plus grand réseau numérique du monde (190 pays).
- **Paytop**, qui propose des tarifs moins compétitifs que ses concurrents étrangers mais une gamme de services en ligne plus complète : achat de devises sans frais fixes et avec livraison à domicile, cartes de paiement multidevises.

Les banques traditionnelles sont aussi concurrencées par les néo-banques, qui proposent de plus en plus de services innovants parmi lesquels le transfert de devises. On pense notamment à :

- **N26** ou encore **Revolut**, qui permettent de modifier la devise de son compte à la volée et effectuer des virements sans aucun frais, le tout depuis une application mobile
- **Ditto**, qui propose un compte multidevises avec un abonnement mensuel de 9,90€, plafonnant ainsi les frais de change à 1%.

Les innovations technologiques, couplées à l'évolution de la réglementation européenne (DSP2 en tête), réduisent les barrières à l'entrée et

¹ Source : Banque mondiale

² Compensation des avoirs entre clients

favorisent l'émergence de nouveaux acteurs, rebattant ainsi les cartes au sein d'un marché jusqu'ici fortement sclérosé. Les banques et acteurs historiques, menacés, se voient contraints de réviser leurs offres à l'aune du tout digital.

La contre-attaque des banques et des institutions historiques

Face à ces nouveaux modèles, les banques traditionnelles revoient leurs offres de virements internationaux afin de les aligner sur celles des virements en zone SEPA, rattrapant leur retard sur les banques en ligne qui proposent déjà cette fonctionnalité, y compris en devises étrangères. La **Société Générale** proposera ainsi fin 2018 à ses clients de réaliser des virements internationaux en ligne (sur internet ou application) et en profitera pour adapter sa grille tarifaire à la pression concurrentielle : pas de commission de change et des tarifs plus lisibles (de 9 à 13 euros par émission).

Du côté des institutions historiques, **Western Union** a décidé de capitaliser sur sa renommée en s'adressant aux migrants internationaux avec des tarifs attractifs sur de gros montants, a contrario de **Transferwise** ou **WorldRemit** visant les étudiants et expatriés à travers des frais faibles sur de petits montants. Pour maintenir sa place de leader, Western Union offre de nouveaux parcours digitaux en nouant des partenariats avec des applications de discussion instantanée pour réaliser les transferts d'argent : les sommes peuvent ainsi être reçues en agence **Western Union**, au sein d'un portefeuille électronique mobile ou sur un compte bancaire. Ses partenariats avec *WeChat* en Asie et en Afrique ou avec *Facebook Messenger* et *Viber* aux Etats-Unis constituent une bonne porte d'entrée vers ces marchés recourant le plus aux transferts d'argent.

D'autres banques traditionnelles misent sur des partenariats avec les MTO pour répondre aux nouvelles attentes de leurs clients. C'est le parti pris par la banque estonienne **LVH**, pionnière en la matière, en s'associant avec l'opérateur **Transferwise**. Une stratégie payante : les banques bénéficient de technologies efficaces et disponibles, sans aucun développement interne ; les nouveaux acteurs du transfert en ligne gagnent pour leur part en visibilité et en opportunités business.

Avec une croissance annuelle moyenne de 5%, le marché du virement international poursuit sa (r)évolution portée par les innovations technologiques, à l'image de la blockchain. Garantissant un transfert de fonds sécurisé, elle constitue une opportunité afin de diminuer les commissions intermédiaires et ainsi offrir aux clients des services encore plus économiques, rapides et sécurisés.

Note de conjoncture rédigée par Laura LEFEVRE, Consultante senior et Nicolas BOISVILLIERS, Manager

siltéa
conseil en management

Forte de son expertise reconnue des métiers de la banque, Siltéa accompagne ses clients dans la transformation de leurs filières & offres paiement.

À travers sa practice « Moyens de paiement et monétique » et ses profils experts, Siltéa associe les approches digitale, organisationnelle et innovante des moyens de paiement, tout en plaçant le « parcours client multicanal » au centre de sa démarche.

CONTACTS

siltéa

Jean-Luc CARPENTIER

Associé

● +33 (0)1 42 68 89 89

jean-luc.carpentier@siltea.com

siltéa

Sophie DUMONT

Responsable communication

● +33 (0)1 42 68 74 48

sophie.dumont@siltea.com

