

UNIVERSITÉ MONTESQUIEU – BORDEAUX IV

**ÉCOLE DOCTORALE de SCIENCES ÉCONOMIQUES, GESTION ET
DEMOGRAPHIE (E.D. 42)**

*Laboratoire d'Analyse et de Recherche Économiques : économie et
finance internationales (EA 2954)*

DOCTORAT ès SCIENCES ÉCONOMIQUES

Adou Christelle LOBA

**La modernisation des systèmes de paiement – Le projet
SEPA (Single Euro Payments Area - Espace unique de
paiement en euros)**

Thèse dirigée par M. **Dominique LACOUÉ-LABARTHE**, Professeur à
l'université de Bordeaux IV

Soutenue le 24 janvier 2011

Jury :

Mlle. **Sophie BRANA**, Professeur des universités, Université de Bordeaux IV,

M. **Gilles JACOUD**, Professeur des universités, Université de Saint-Étienne, **rapporteur**,

M. **Dhafer SAÏDANE**, Maître de conférences, Université de Lille III, **rapporteur**.

RÉSUMÉ

Le morcellement de l'environnement des paiements de détail entre les 25 (et plus) systèmes nationaux différents des États membres, constitue un obstacle à l'achèvement du marché intérieur, porte atteinte à l'intégration monétaire européenne, et diminue l'efficacité économique de l'Union européenne (UE). Pour répondre à ces problèmes, le secteur bancaire a créé l'Espace unique de paiement en euros (SEPA). Le SEPA est un espace dans lequel tous les agents économiques peuvent effectuer et recevoir des paiements en euros, depuis le même compte, que ce soit à l'intérieur de leur pays ou bien entre deux pays différents, dans les mêmes conditions et avec les mêmes droits et obligations.

Cette thèse, qui s'intéresse à la construction du SEPA, s'inscrit dans le champ de l'économie industrielle. Elle répond à trois interrogations : Pourquoi a-t-il fallu établir le SEPA ? En quoi consiste-t-il ? Quel sera son impact sur l'environnement des paiements de détail en euros ?

Le premier chapitre présente l'environnement des paiements de détail en Europe suite à l'instauration de la monnaie unique. En utilisant les théories économiques sur les industries de réseaux, il expose la marche vers l'unification de cet environnement.

Le second chapitre offre une vision détaillée du SEPA. Il présente ses effets à travers une analyse coûts – avantages, puis expose l'état de sa mise en place.

Enfin, le troisième chapitre dévoile les effets non escomptés du SEPA. En mobilisant les apports de la littérature sur les marchés bifaces, il traite des commissions d'interchange et des possibilités de pratiques anticoncurrentielles dans l'industrie de paiement par carte.

MOTS-CLES

SEPA, réseau, systèmes de paiement, moyens de paiement, cartes de paiement, commissions d'interchange, marchés bifaces, comportements anticoncurrentiels.

TITLE

The payment systems modernization – The SEPA project (Single Euro Payments Area)

SUMMARY

The fragmentation of the retail payments environment between the 25 (or more) different member states's national systems constitutes an obstacle to completing the internal market, undermines the European monetary integration and reduces the economic efficiency of the European Union. In response to these problems, the banking industry created the SEPA. SEPA is the area where all economic actors are able to make and receive payments in euros, within Europe, whether between or within national boundaries under the same basic conditions, rights and obligations, regardless of their location.

This thesis, which focuses on the SEPA building, is in the field of industrial economics. It addresses three questions : Why was it necessary to establish the SEPA ? What does it consist of ? What will its impact on the retail payments environment in euros be ?

The first chapter presents the retail payments environment in Europe after the introduction of the single currency. By using economic theories on network industries, it describes the unification's steps of this environment.

The second chapter provides a detailed vision of the SEPA. It explains its effects through a costs-benefits analysis, then shows the state of its implementation.

Finally, the third chapter reveals the unplanned effects of SEPA. By raising the contribution of the literature on two-sided markets, it treats interchange fees and the possibility of anticompetitive behavior in the card payment industry.

KEYWORDS

SEPA, network, payment systems, payment means, payment cards, interchange fees, two-sided markets, anticompetitive behavior.

Laboratoire d'Analyse et de Recherche Économiques : économie et finance internationales
Université Montesquieu-Bordeaux IV - Bâtiment Recherche Economie - Avenue Léon Duguit
33608 Pessac cedex.

L'Université de Bordeaux IV n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans cette thèse ; elles doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

Remerciements

J'adresse ma profonde reconnaissance à mon directeur de thèse, Monsieur Dominique Lacoue-Labarthe, pour la confiance qu'il m'a accordée en me proposant cette thèse. Ses conseils judicieux et sa rigueur ont favorisé la maturation de mes réflexions et l'avancement de ce travail.

Je tiens également à remercier le professeur Gilles Jacoud et M. Dhafer Saïdane, maître de conférences à Lille 3, pour m'avoir fait l'honneur de rapporter cette thèse. Je remercie aussi le professeur Sophie Brana pour avoir accepté de participer à ce jury.

Enfin, mes pensées se tournent vers ma famille. Merci à mon père qui m'a toujours poussé dans les études et qui m'a incité à atteindre les plus hauts niveaux. Merci à ma mère qui m'a aidé à avancer pendant les moments les plus difficiles par son soutien, ses encouragements et ses conseils. Merci à Jérôme pour m'avoir supporté lors de la rédaction de cette thèse et pour l'immense patience dont il a fait preuve. Et merci à mes frères et sœurs, Hermann, Stéphanie et Annette, qui ont toujours cru en moi.

À mes parents,

*O bôbô dior, o siyô o bôbô dior, o simayô
o bobo dior ;*

*C'est pour toi-même, si tu le fais bien tu
en recevras les gratifications, si tu le fais
mal tu en subiras les conséquences.*

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE	1
CHAPITRE 1 : L'ENVIRONNEMENT DES PAIEMENTS DE DETAIL.....	13
Introduction.....	14
Section 1. Les principaux acteurs de l'environnement des paiements.....	15
Section 2. Les instruments et les systèmes de paiement dans la zone euro.....	26
Section 3. Analyse économique de l'environnement des paiements.....	44
Section 4. Le besoin de moderniser l'environnement des paiements de détail en euros	60
Conclusion	79
CHAPITRE 2 : L'ESPACE UNIQUE DE PAIEMENT EN EUROS	81
Introduction.....	82
Section 1. Présentation de l'Espace unique de paiement en euros	83
Section 2. Les effets du SEPA sur l'environnement des paiements.....	115
Section 3. Réseaux et changements technologiques : le passage à SEPA	143
Conclusion	158
CHAPITRE 3 : LES LACUNES DE L'ESPACE UNIQUE DE PAIEMENT EN EUROS	162
Introduction.....	163
Section 1. Les effets du SEPA sur le secteur des paiements par carte.....	164
Section 2. L'allocation des prix dans les systèmes de carte	175
Section 3. Les commissions d'interchange face aux suspicions d'entente et d'abus de position dominante (antitrust)	208
Conclusion	229
CONCLUSION GENERALE.....	233
ANNEXE 1 : LE SYSTEME DE CARTE	241
BIBLIOGRAPHIE	244
Sitographie.....	273

Introduction générale

La monnaie est un intermédiaire indispensable aux échanges. Elle est transmise entre les agents économiques à travers des instruments de paiement. Ainsi, un instrument de paiement correspond à « *tout instrument qui permet à son utilisateur de transférer des fonds* », une valeur monétaire donnée¹. Il offre donc la possibilité de réaliser des opérations de paiement c'est-à-dire des versements, des transferts ou des retraits d'actifs monétaires. Cependant, la distinction entre monnaie et instrument de paiement peut paraître peu claire car très souvent, le terme général "moyen de paiement" est utilisé à la fois pour désigner la monnaie c'est-à-dire les avoirs en compte et les instruments de paiement scripturaux comme le virement, le prélèvement, la carte de paiement, le chèque, etc².

Dans l'économie, pour qu'une opération de paiement soit finalisée, il faut que le bénéficiaire ait totalement reçu la somme d'argent qui lui est associée. Le mécanisme qui permet cette action est le système de paiement. Ce dernier peut simplement être manuel et, dans ce cas, le paiement est immédiat car la monnaie passe de main en main. Cependant, il devient plus complexe lorsque des instruments de paiement scripturaux sont utilisés. Des comptes bancaires sont alors mobilisés et le paiement implique des mouvements de fonds dans les comptabilités des banques. [Chanel-Reynaud et Chabert (2004)³, Descamps et Soichot (2002)⁴].

Dans le circuit de paiement, lorsqu'un moyen de paiement entre dans le système, il devient un ordre de paiement (une instruction à transférer des fonds), qui peut d'abord transiter par un centre de compensation avant de nécessiter un règlement [Rambure (2005)⁵]. La compensation est une opération comptable qui remplace une série d'ordres de paiement par un solde global qui devra être réglé auprès de la banque de règlement du système, qui est communément la banque

¹ Banque des règlements internationaux. "Glossaire des termes utilisés pour les systèmes de paiement et de règlement". ISBN 92-9197-200-2, 2003b.

² Bruneel D. *La monnaie*. Paris : La Revue Banque Editeur, 1992.

³ Chanel-Reynaud G., Chabert D. *L'infrastructure financière européenne : quels schémas de développement pour la future Europe des titres ?* Paris : Revue Banque Édition, 2004.

⁴ Descamps C., Soichot J. *Économie et gestion de la banque*. Colombelles (Calvados) : Ed. Management et société, Les Essentiels de la gestion, 2002.

⁵ Rambure D. *Les systèmes de paiement*. Paris : Economica, Connaissance de la gestion, 2005.

centrale⁶. Le règlement quant à lui est une opération bancaire qui consiste à liquider les soldes. Au final, le compte du payeur est débité des fonds tandis que celui du bénéficiaire est crédité.

Un système de paiement est donc un système d'échange et de règlement interbancaire. Plus précisément, il correspond à un ensemble d'instruments, d'intermédiaires, de règles, de procédures, de processus et de systèmes interbancaires de transfert de fonds, destiné à assurer la circulation de la monnaie [Banque centrale européenne (2010c)⁷]. Généralement, l'expression "système de paiement" est aussi utilisée pour qualifier un "système de transfert de fonds (*Funds transfer system*)" qui est un dispositif qui implique de multiples participants et qui est régi par des procédures formelles standardisées et des règles communes pour la transmission, la compensation et/ou le règlement d'opérations de paiement. Lorsque tous les (ou la plupart des) participants au système de transfert de fonds sont des banques, on parle de "système interbancaire de transfert de fonds (*Interbank funds transfer system, IFTS*)". En outre, le terme "système de transfert de fonds" est également un synonyme de celui de "mécanisme de compensation et de règlement".

Une typologie des systèmes de paiement peut par ailleurs être esquissée selon la nature des opérations traitées et le mode de règlement [Pollin et Ullmo (1992)⁸, Fédération bancaire française (2003c)⁹, Bouyala (2005)¹⁰, Rambure (2005)].

Pour ce qui a trait aux opérations traitées, une distinction est principalement faite entre :

- Les systèmes "papiers" et les systèmes "automatisés". En France par exemple, jusqu'à la fin des années quatre-vingt-dix, une bonne partie des transactions bancaires était encore échangée à travers des circuits sous forme papier. Avec la dématérialisation des instruments de paiement et les développements technologiques dans les pays industrialisés, les systèmes

⁶ La banque de règlement peut être une banque commerciale ou une banque centrale. Il s'agit souvent d'une banque centrale.

⁷ Banque centrale européenne. "The payment system : payments, securities and derivatives, and the role of the Eurosystem". Kokkola Tom (Éditeur), ISBN 978-92-899-0632-6, 2010c.

⁸ Pollin J-P., Ullmo Y. "Réseaux et finances". Dans Curien N. (Dir.) (1992). *Économie et management des entreprises de réseau : économie des réseaux, réseaux organisateurs, management en réseau*. Paris : ENSPTT, Economica. Management, communication, réseaux, p. 87-113.

⁹ Fédération bancaire française (2003c). "Le traitement des petits montants en France et en Europe : SIT et PE-ACH". septembre. Disponible sur : [www.afb.fr/Web/internet/content_entreprisebancaire.nsf/\(WebPageList\)/Le+traitement+des+petits+montants+en+France+et+en+Europe+-+SIT+et+PE-ACH?Open](http://www.afb.fr/Web/internet/content_entreprisebancaire.nsf/(WebPageList)/Le+traitement+des+petits+montants+en+France+et+en+Europe+-+SIT+et+PE-ACH?Open), consulté en avril 2007.

¹⁰ Bouyala R. *Le monde des paiements*. Paris : Revue Banque édition, Techniques bancaires, 2005.

de paiement dans lesquels le traitement des paiements était manuel ont pratiquement disparu. Aujourd'hui, les moyens de paiement sont gérés à travers des systèmes automatisés.

- Les systèmes de paiement de détail (aussi appelés systèmes de paiement de masse, ou encore systèmes de paiement de faible valeur) et les systèmes de paiement de montants élevés (ou bien, systèmes de paiement de gros montants, ou encore, systèmes de paiement de grande valeur).

D'une part, les systèmes de paiement de détail ne traitent que les transactions de petits montants effectuées au moyen de chèques, de virements, de prélèvements, de cartes bancaires, etc. Ils se caractérisent par des volumes d'opérations très élevés, qui se chiffrent en millions d'opérations quotidiennes, et par des montants totaux faibles, allant de plusieurs centaines de millions à quelques milliards d'euros par jour. Tous les paiements de moins de 800 000 euros sont considérés comme des paiements de faibles valeurs.

D'autre part, les systèmes de paiement de montants élevés ne traitent essentiellement que les opérations de trésorerie interbancaires comme les opérations de marché. À l'inverse des systèmes de paiement de détail, ils se caractérisent par un volume réduit d'opérations, environ quelques dizaines de milliers d'opérations par jour, mais par des capitaux élevés, atteignant plusieurs centaines de milliards d'euros par jour.

- Les systèmes de paiement domestiques (ou encore systèmes de paiement nationaux) et les systèmes de paiement transfrontaliers. Comme l'indique leurs noms, les systèmes de paiement domestiques ne traitent que les opérations bancaires purement nationales. Ils sont cloisonnés aux frontières de chaque pays. Cette limitation est inexistante dans les systèmes de paiement transfrontaliers puisqu'en plus de traiter des transactions nationales, ils traitent aussi des opérations inter-États.

Ensuite selon le mode de règlement, les systèmes de paiement nets sont opposés aux systèmes de paiement bruts.

Dans les systèmes de paiement net, les transferts interbancaires portent sur des montants nets, qui représentent les soldes issues d'une compensation entre les institutions participantes du système. En fait, deux phases se succèdent dans ces systèmes, la compensation et le règlement. Les ordres de paiement sont transmis à la chambre de compensation qui s'occupe de calculer les soldes, et le règlement des instructions de paiement s'effectue classiquement en monnaie banque centrale à une heure déterminée de la journée, généralement en fin de journée. En définitive, les opérations traitées ne sont effectives qu'au moment du règlement final des soldes de

compensation sur les livres de compte de la banque de règlement. Par ailleurs, les transferts interbancaires dans les systèmes nets peuvent être révocables ou irrévocables. Dans le premier cas, les paiements sont considérés nuls s'il s'avère qu'en fin de journée le participant à leur origine se trouve dans l'incapacité de remplir ses obligations. Dans le second cas, les paiements sont considérés définitifs dès qu'ils sont émis et cela quelle que soit la situation financière du participant à leur origine au moment du règlement. En un mot, dans les systèmes de paiement net, le délai de paiement est plus long et la sécurité est plus faible. Les coûts de transaction sont également moindres car le besoin de liquidités ne se fait sentir qu'au moment du règlement final. Ainsi, les systèmes nets conviennent mieux aux paiements de faibles valeurs où le coût des transactions est plus important que leur temps d'exécution ou leur sécurité.

Dans les systèmes de paiement brut, le règlement des instructions de paiement s'effectue sans compensation. Il intervient plutôt en continu, transaction par transaction, en supposant une provision préalable sur les comptes de la banque centrale. Les transferts interbancaires dans ces systèmes sont par ailleurs irrévocables, les opérations sont donc immédiatement réglées. En cas de défaillance ponctuelle d'un participant, le règlement des instructions peut toutefois être géré à travers un système de file d'attente, en fonction de la liquidité disponible. L'ordre de paiement est ainsi mis en attente si le compte de la banque participante ne dispose pas de provisions suffisantes, fait régulièrement l'objet d'un réexamen, puis est exécuté lorsque le compte est réapprovisionné. En conséquence, les systèmes de paiement bruts évitent la propagation d'un incident de paiement. En d'autres termes, le risque systémique est réduit. Toutefois, le fait d'avoir à tout moment une provision suffisante sur les comptes des donneurs d'ordres entraîne une hausse du coût des transactions. Les participants se voient en effet dans l'obligation d'engager certains coûts (refinancement, immobilisation du collatéral, etc.) pour disposer d'assez de liquidités. En somme, les systèmes bruts conviennent aux paiements de montants élevés où la rapidité d'exécution et la sécurité de la transaction sont plus importantes que son coût.

Les opérations de paiement par carte quant à elles empruntent généralement des circuits spécifiques de paiement nommés systèmes de carte. C'est la raison pour laquelle, une séparation est faite entre le système de carte (*card scheme*) et le système de paiement¹¹. Au final toutefois, les fonds sont virés sur les comptes des bénéficiaires. Ils passent donc à travers des systèmes interbancaires de règlement.

¹¹ Cf. annexe 1 pour comprendre le traitement des paiements par carte.

Le système de paiement ne peut alors pas être dissocié des instruments de paiement et en définitive de la monnaie. Il s'assimile en fait à son infrastructure de transport. Toutefois, une monnaie ne circule que dans un espace géographique circonscrit et son acceptation dépend de celui-ci¹². En ce sens, l'environnement des paiements est défini comme un espace géographique au sein duquel des opérations de paiement sont effectuées dans une même unité de compte. Il repose ainsi sur des systèmes de paiement de détail et sur des systèmes de paiement de gros montants.

En Europe, différentes monnaies, différents moyens de paiement et différents systèmes de paiement ont toujours coexisté. Avec la création de l'Union européenne et de son marché unique (aussi appelé marché intérieur ou marché commun) à la fin des années cinquante, le principe de la libre circulation des personnes, des marchandises, des services et des capitaux s'est imposé. L'intégration des différents marchés européens est alors devenue un objectif majeur. Selon la définition de la Banque centrale européenne (2007b)¹³, un marché pour un ensemble donné d'instruments et de services financiers est considéré comme entièrement intégré lorsque tous les participants potentiels au marché :

- sont sujets à une série unique de règles lorsqu'ils décident d'utiliser les instruments ou les services financiers du marché ;
- ont un accès identique à l'ensemble des instruments ou services financiers ;
- sont traités de la même manière lorsqu'ils opèrent sur le marché.

Afin de réellement achever le marché unique et de permettre son efficacité, une Union économique et monétaire a été créée par l'instauration d'une monnaie unique en 1999, l'euro. Ensuite en 2000, l'adoption de la stratégie de Lisbonne a imposé des lignes directrices pour l'Europe¹⁴. Le but de l'Union européenne a alors été d'être, avant 2010, « *l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde, capable d'une croissance économique durable accompagnée d'une amélioration quantitative et qualitative de l'emploi, d'une plus grande cohésion sociale et d'un respect de l'environnement* »¹⁵.

¹² L'acceptation d'une monnaie n'est pas universelle et illimitée dans le temps. Elle dépend de l'espace de souveraineté à auquel elle est rattachée [Bruneel (1992)]. Par exemple, l'euro ne peut être refusé comme moyen de paiement dans la zone euro, toutefois en dehors de cette zone, les agents économiques n'ont aucune obligation de l'accepter.

¹³ Banque centrale européenne. "Financial integration in Europe". ISSN 1830-7140, 2007b.

¹⁴ http://europa.eu/scadplus/glossary/lisbon_strategy_fr.htm, consulté en novembre 2010.
http://europa.eu/legislation_summaries/education_training_youth/general_framework/c10241_fr.htm, consulté en octobre 2007.

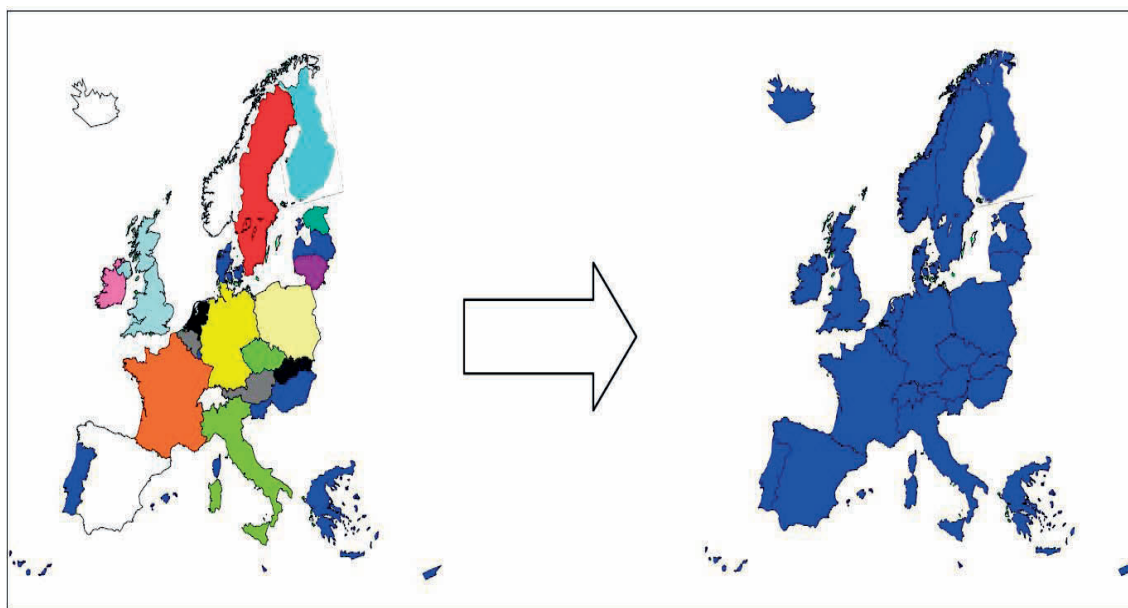
¹⁵ www.europarl.europa.eu/summits/lis1_fr.htm, consulté en octobre 2007.

Avec l'entrée de l'euro, un nouvel environnement des paiements s'est alors établi. La création de la monnaie commune a cependant impliqué une meilleure intégration des systèmes de paiement. Cette condition était primordial pour que l'euro soit correctement véhiculé dans l'économie. Elle se justifie de surcroît car l'exécution des paiements, les délais de règlement, la réactivité de l'économie, la mise en œuvre des politiques monétaires, la régulation de la masse des moyens de paiement et les techniques d'intervention des autorités publiques dépendent des systèmes de paiement [Rambure (2005)]. En effet, la performance des systèmes de paiement, c'est-à-dire la vitesse à laquelle l'exécution des paiements s'effectue, améliore la rapidité de transmission de la monnaie, rend le renouvellement de la masse monétaire plus véloce et diminue la masse des moyens de paiement utilisés pour la réalisation d'un volume donné de transactions. De plus, la capacité de réaction de l'économie à la politique monétaire de la banque centrale est liée à l'outil de diffusion utilisé. À cet effet, des systèmes de paiement intégrés accroissent la réaction du marché ce qui facilite la transmission des interventions des pouvoirs publics.

Ainsi donc avec l'euro, les systèmes de paiement de montants élevés des pays qui l'ont adopté se sont rapidement harmonisés, intégrés et consolidés. L'environnement des paiements de montants élevés s'est alors unifié sous l'égide de la Banque centrale européenne autour du système de paiement de gros montants "TARGET"¹⁶. Malheureusement, les systèmes de paiement de détail dans la zone euro n'ont pas connu une évolution similaire. L'environnement des paiements de détail est resté désuni. Les paiements de détail ont alors continué à fortement reposer sur les systèmes domestiques des pays de la zone euro. Ainsi, comme les instruments de paiement sont restés distincts, la circulation sans heurts des moyens de paiement a été empêchée. C'est dans ce contexte que la volonté de créer un Espace unique de paiement en euros (*Single European Payments Area*, nous utiliserons à l'avenir l'acronyme "SEPA") s'est clairement affichée. L'objectif du projet SEPA a alors été de permettre à chaque Européen d'effectuer des paiements en euros dans toute l'Europe dans des conditions identiques que dans son pays d'origine (cf. figure 1).

¹⁶ Chanel-Reynaud et Chabert (2004).

Figure 1 : Le but du SEPA



Source : Fédération bancaire française (2005c)¹⁷.

Dans cette thèse, l'analyse porte essentiellement sur la construction du SEPA. Le marché des paiements a longtemps été négligé au profit de celui des crédits. Toutefois aujourd'hui, il suscite de nombreux enjeux qui sont tout d'abord politiques et économiques car il touche à la monnaie, ensuite technologiques parce qu'il fait évoluer les instruments de paiement, et enfin commerciaux car il est source de rentabilité¹⁸. La question de l'intégration des systèmes de paiement est donc particulièrement d'actualité et constitue une priorité en Europe. Les systèmes de paiement correspondent, en effet, à « *l'huile dans les rouages du marché intérieur* »¹⁹.

Par ailleurs, cette thèse s'inscrit dans le champ de l'économie industrielle. Les théories issues des terrains de recherche sur les réseaux, les marchés bifaces et la concurrence offrent des résultats qui s'appliquent parfaitement à l'environnement des paiements.

Premièrement, l'économie des réseaux explique que sur certain marché, l'existence d'externalité de réseau, fait que l'utilité d'un participant au marché, augmente en proportion avec

¹⁷ Fédération bancaire française. "L'industrie bancaire française et européenne poursuit son plan d'action". 2005c. Disponible sur : www.afb.fr/Web/internet/content_presse.nsf/8b37c7256af34f6ac1256d4e0050f263/3fbd0d3663795193c125708a00586996?OpenDocument, consulté en octobre 2007.

¹⁸ Rambure (2005).

¹⁹ http://ec.europa.eu/internal_market/payments/index_fr.htm, consulté en septembre 2006.

le nombre de participants du marché. De même, la satisfaction qu'à un agent à détenir un bien réseau augmente avec le nombre d'agents qui dispose de ce bien. Dans les systèmes de paiement, les externalités de réseau sont un facteur central. Ainsi, plus il y a d'agents qui acceptent un instrument de paiement, plus il est utile pour un agent donné de l'utiliser. De là, d'autres caractéristiques propres au réseau surviennent comme les importants coûts de changement de systèmes de paiement qui favorisent leur maintien.

Deuxièmement, les théories économiques des marchés bifaces permettent de répondre aux interrogations sur la manière dont sont déterminés les tarifs sur certaines plates-formes et en particulier dans les systèmes de carte. Une des contributions de cette littérature est de montrer que sur quelques marchés, qualifiés de biface, il y a deux groupes d'agents qui ne supportent pas de manière égale, les coûts de la prestation du bien ou du service.

Troisièmement, l'économie industrielle permet de comprendre les conditions d'exercice de la concurrence imparfaite. En raison de plusieurs indicateurs comme la rigidité des prix des services de paiement ou la faible mobilité des consommateurs, les autorités européennes pensent que la concurrence ne fonctionne pas convenablement dans le marché des paiements. Ajouter à cela, de nombreux débats au sujet de l'exercice de pratiques anticoncurrentielles et sur un besoin de réglementation ont concerné un mécanisme de tarification au sein des systèmes de carte, la commission d'interchange. Cette thèse confronte la vision néoclassique de la concurrence à celle que nous pourrions qualifier de biface de la concurrence. Notre réflexion épouse l'approche d'« école de Chicago » de la concurrence qui soutient qu'en raison de la structure particulière des marchés bifaces, les firmes sur ces derniers font souvent l'objet de suspicion alors que leur comportement est simplement le résultat du processus de concurrence qui s'y effectue.

L'essence de cette thèse est de montrer comment l'Europe des paiements se met en place. Ainsi, trois questions principales ont sous-tendu notre étude :

- Pourquoi a-t-il fallu établir le SEPA ?
- En quoi consiste-t-il ?
- Quel sera son impact sur l'environnement des paiements de détail en euros ?

Les réponses aux questions de cette problématique sont contenues dans les trois chapitres autour desquels s'articule notre thèse.

Le **premier chapitre** est consacré à la description de l'environnement des paiements de détail suite à l'instauration de la monnaie unique. Pour comprendre l'organisation de cet environnement, il débute par une présentation de l'ensemble des acteurs impliqués dans les systèmes de paiement dans l'Union. Il expose ensuite les principaux instruments de paiement utilisés pour les opérations de paiement ainsi que le paysage des systèmes de paiement à la création du projet SEPA et donc peu après le lancement des billets et des pièces en euros. Puis, il divulgue les enseignements de l'économie des réseaux. Enfin, il révèle les éléments qui ont motivé la naissance du projet SEPA et les différents pas de ce processus.

Ce chapitre atteste qu'au moment de l'utilisation de la monnaie unique par les Européens, l'Europe n'offrait pas un environnement des paiements totalement intégré. Alors que les opérations de paiement de gros montants domestiques et transfrontalières transitaient à travers des systèmes interbancaires de transfert de fonds intégrés et interopérables, la situation concernant les paiements de détail était différente. L'environnement des paiements de détail reposait sur des systèmes nationaux non harmonisés, non intégrés et non interopérables. Notons que l'interopérabilité est une situation dans laquelle des instruments de paiement relevant d'un système donné peuvent être utilisés dans d'autres pays et d'autres systèmes²⁰. En conséquence, cet environnement est resté fragmenté en une juxtaposition de systèmes domestiques de paiement ce qui entraînait une différence entre les services de paiement de détail à l'intérieur et en dehors des frontières nationales des pays de la zone euro. L'entrée de l'euro a ainsi fait apparaître l'inefficacité des systèmes de paiement de détail. Le problème a été davantage ressenti au niveau transfrontalier car la circulation rapide, sécurisé et à faible coût de la monnaie était moins assurée qu'à l'intérieur des frontières nationales. L'exigence d'une plus grande intégration des systèmes de paiement de détail par la Commission européenne et l'Eurosystème a alors mené en 2002 à la création du projet SEPA par les banques. Ce processus a néanmoins pris du temps en raison des caractéristiques de réseau des systèmes.

Le **chapitre 2** est consacré à l'Espace unique de paiement en euros. Il présente d'abord sa structure. Pour cela, il expose les travaux réalisés par le secteur bancaire, à travers le Conseil européen des paiements, pour construire ce nouvel espace. Puis, il passe en revue les nouveaux moyens de paiement associés au SEPA ainsi que les nouvelles règles, pratiques et normes nécessaires à l'exécution des paiements en euros c'est-à-dire les régimes et les cadres du SEPA (nous utiliserons souvent le seul terme "régime"). Il se penche également sur le nouveau cadre

²⁰ Banque des règlements internationaux (2003b).

réglementaire sur lequel repose le SEPA. Ensuite, il s'attache à décrire son influence sur l'environnement des paiements de détail. Et enfin, il fait l'état des lieux de la migration aux nouveaux régimes. Les informations issues de ce chapitre sont nombreuses.

En premier lieu, le périmètre du SEPA ne se résume pas qu'à la zone euro. Il se rapporte aussi à tous les pays membres de l'Union européenne ainsi que d'autres pays européens. Trois instruments de paiement se sont vus définir de nouveaux régimes de paiement : le virement, le prélèvement et la carte. Pour accompagner l'intégration de l'environnement des paiements de détail à travers la construction du SEPA, un cadre légal unique a été instauré : la directive 2007/64/CE du 13 novembre 2007 concernant les services de paiement dans le marché intérieur (aussi appelée "directive sur les services de paiement") ainsi que le règlement n° 924/2009 du 16 septembre 2009 sur les paiements transfrontaliers.

En second lieu, l'impact du SEPA sur l'environnement des paiements de détail sera globalement positif. D'un point de vue théorique, il va harmoniser et intégrer les systèmes de paiement de détail. Il va également offrir à l'environnement des paiements plus de transparence, de sécurité, de concurrence et d'innovation. D'un point de vue financier, les bénéfices totaux issus de sa mise en œuvre seront supérieurs aux coûts engagés pour l'établir. Par exemple, une étude commandée par la Commission a conclu que le SEPA est susceptible d'apporter à l'économie des gains s'élevant à 175 milliards d'euros²¹. Cependant, ces résultats doivent être pris avec prudence car l'impact économique du SEPA varie selon le comportement des utilisateurs et des fournisseurs de services de paiement. De plus, ceux qui profiteront le plus de la réalisation du SEPA seront les utilisateurs de services de paiement tandis que les fournisseurs de services de paiement seront les moins avantagés.

En troisième lieu, dès l'instant où le projet SEPA a été créé, des changements se sont produits dans l'environnement des paiements. Des systèmes de paiement de détail ancrés à l'échelle européenne sont nés : STEP2, Equens et Core. De surcroît dans plusieurs États membres, avec l'adoption de la directive sur les services de paiement, les banques ont perdu le monopole de la fourniture et de la gestion des moyens de paiement. Ainsi, ces activités peuvent désormais être fournies par tous les fournisseurs de services de paiement c'est-à-dire les établissements de paiement. Comme l'entrée sur le marché de ces nouveaux établissements a été

²¹ Capgemini. "SEPA: potential benefits at stake: researching the impact of SEPA on the payments market and its stakeholders". 2008. Disponible sur: http://ec.europa.eu/internal_market/payments/sepa/ec_en.htm.

perçue par les banques comme une menace, elles ont été poussées à adopter des stratégies pour faire face à la hausse escomptée de la concurrence. Elles ont donc cherché à réaliser des économies d'échelle et à renforcer leur positionnement. Elles se sont aussi focalisées sur leur cœur de métier, la banque de détail.

En dernier lieu, la migration au SEPA ne s'accompagne pas d'une vague populaire de soutien mais plutôt de mécontentements et de nombreux débats. Leurs objets sont multiples. Ils sont liés à la facturation et au régime (plus particulièrement au mode de transmission) des moyens de paiement, à la transposition de la directive sur les services de paiement, au délai imparti pour basculer complètement au SEPA, etc. En conséquence, les utilisateurs sont réticents à se servir des nouveaux instruments de paiement. À ce niveau, les effets de réseau expliquent en partie la difficulté d'établir le nouvel environnement des paiements. Aujourd'hui, il apparaît que l'intervention de la Commission européenne est nécessaire pour assurer le passage réussi au SEPA.

Le **chapitre 3** s'intéresse aux hiatus associés au SEPA. Il dégage le secteur de l'environnement des paiements dans lequel son établissement a eu des effets non escomptés. Cet impact a suscité nombre de controverses. Elles ont porté sur la tarification des services de paiement dans le secteur des cartes, plus précisément sur les commissions d'interchange, et sur le fait que celle-ci est le reflet de pratiques anticoncurrentielles. Ce chapitre explique ce résultat. Il expose les découvertes d'une branche de recherche récente en économie industrielle que sont les théories sur les marchés bifaces. Celles-ci permettent de comprendre la manière dont sont alloués les prix au sein des systèmes de carte. Puis, ce chapitre s'intéresse aux réactions de l'autorité en charge de la concurrence dans l'Union, c'est-à-dire la Commission, au sujet des commissions d'interchange. Enfin, il s'interroge sur les conséquences de la politique de la concurrence entreprise sur la réalisation du SEPA pour les cartes.

Tout d'abord, ce chapitre montre que, suite à la mise en conformité des systèmes nationaux de carte par les communautés bancaires au cadre SEPA pour les cartes, la tarification des services de paiement par carte s'est révélée plus importante qu'auparavant pour les commerçants. Ce résultat semble manquer de cohérence dans la mesure où, l'un des objectifs du SEPA est de réduire le coût de l'intermédiation bancaire par l'intégration des systèmes de paiement de détail. Or, en entraînant une augmentation des commissions d'interchange, sa mise en œuvre a eu une influence négative sur le prix des services de paiement par carte que paient les commerçants.

Ensuite, le développement de la littérature économique sur les marchés bifaces qui s'est effectué au début des années 2000 et qui n'a cessé de se développer, permet de répondre à de nombreuses interrogations sur la détermination du prix des services de paiement par carte. Ainsi, cette littérature explique que dans les systèmes de carte, la commission d'interchange joue un rôle important puisqu'elle permet de répartir le coût des services de paiement entre les commerçants et les consommateurs. En façonnant la structure des prix, cette commission permet au système d'atteindre le volume désiré de transactions par carte. La littérature nous apprend aussi, qu'en général, dans les systèmes de carte, ce sont les commerçants qui supportent la part la plus élevée du coût des services de paiement. En outre, la concurrence entre systèmes de carte, le comportement stratégique des commerçants concernant l'acceptation des cartes puis les formes d'adhésion des consommateurs et des commerçants aux systèmes de carte sont des exemples de facteurs qui tirent à la hausse les commissions d'interchange.

Enfin, il apparaît que les mécanismes de facturation des systèmes de carte suscitent de multiples plaintes pour pratiques anticoncurrentielles. Pour les analyser, ce chapitre souligne qu'il est important que les deux côtés du marché soient pris en compte. Donc, l'idée que l'établissement du SEPA a entraîné un accroissement des prix peut être biaisée car leur évolution n'est observée que du côté des commerçants. Pour que cet impact soit effectif, il est également nécessaire de regarder les prix payés par les consommateurs. Ce dernier chapitre observe également qu'en raison du risque d'augmentation des commissions d'interchange dans le SEPA, la tactique actuelle de la Commission est de les limiter. En conséquence, la probabilité d'une création rapide d'un système de carte implanté à l'échelle du SEPA, objectif politique de la Banque centrale européenne, est assez faible.

Chapitre 1 : l'environnement des paiements de détail

Introduction

Le marché unique est un fondement de l'Union européenne [Commission européenne (2007n)²²]. Il est de plus essentiel au bon fonctionnement des politiques économiques et monétaires, et est un des piliers de la monnaie unique, l'euro. L'achèvement du marché unique n'est cependant pas terminé. Dix ans après la fin du premier programme pour le marché intérieur de 1993, des progrès avaient surtout été réalisés dans le marché des biens [Commission européenne (2006b)²³]. Les entraves aux échanges avaient été supprimées, la concurrence s'était intensifiée, les prix des produits avaient baissé tandis que leur gamme et leur qualité avaient augmenté. Concernant les services, le fonctionnement du marché était moins efficace. C'était le cas du marché des paiements. Des progrès devaient donc être accomplis.

Ce premier chapitre vise à ainsi offrir un éclairage des raisons pour lesquelles la construction d'un espace unique des paiements pour l'euro s'est effectuée. Il pose donc le socle de notre analyse du SEPA.

Dans la première section, nous commençons par présenter l'ensemble des acteurs qui interviennent dans l'environnement des paiements de détail post SEPA. En raison de la multiplicité de ces acteurs et des rôles bien différents mais tout aussi importants dans la construction de l'Europe des paiements, cette section nous permettra de bien saisir la structure de l'environnement des paiements à la fois avant, mais aussi après le SEPA. La seconde section de ce chapitre va, elle, s'attacher à exposer la façon dont les échanges transfrontaliers de paiement de détail étaient effectués dans la zone euro. Elle reproduit fidèlement le paysage des systèmes de paiement existant au moment de la création du projet SEPA. Cette section offre ainsi une description de l'organisation de l'environnement des paiements, tant nationaux que transfrontaliers. Dans une troisième section, nous adoptons une approche économique dans notre étude de l'environnement des paiements. À travers le champ de l'économie industrielle, nous soulignons les caractéristiques de réseau de l'industrie des paiements. Pour terminer, grâce au résultat de notre analyse descriptive de l'environnement des paiements, nous expliquons

²² Commission européenne. "Un marché unique pour l'Europe du 21^{ème} siècle". Communication de la Commission au parlement européen, au Conseil, au comité économique et social européen et au comité des régions, COM(2007) 725 final, 2007n.

²³ Commission européenne. "Exemples pratiques des avantages de la proposition modifiée de directive relative aux services présentée par la Commission". MEMO/06, 2006b.

pourquoi la modernisation des systèmes de paiement de détail dans la zone euro était nécessaire et comment elle s'est accomplie.

Section 1. Les principaux acteurs de l'environnement des paiements

Connaître l'ensemble des acteurs qui interviennent dans l'environnement des paiements de détails et savoir le rôle que ces derniers jouent est essentiel pour bien comprendre le fonctionnement de l'espace européen des paiements. Cette section présente donc une approche descriptive de tous les acteurs de l'environnement des paiements, en se plaçant surtout au plan européen.

1. les utilisateurs et les prestataires de services de paiement

Tous les agents économiques qui utilisent des moyens de paiements scripturaux sont des utilisateurs de services de paiement. De façon classique, les utilisateurs finaux de services de paiement sont les consommateurs et les entreprises (commerçants, PME et grandes entreprises) [Kemppainen (2003)²⁴]. Cinq catégories d'utilisateurs de services sont toutefois identifiées par la Banque centrale européenne (2009a)²⁵ : les compagnies (grandes entreprises et, petites et moyennes entreprises (PME)) ; les commerçants ; les consommateurs ; les banques (banques commerciales et banques centrales)²⁶ ; et les autorités publiques.

Les utilisateurs de services de paiement que sont les consommateurs et les entreprises se font collectivement représenter au niveau européen par des associations [Bouyala (2005)²⁷]. Ces dernières interviennent dans les conditions d'offre et de fourniture des services de paiement. Elles sont également consultées par les instances européennes en cas de mise en œuvre de nouvelles

²⁴ Kemppainen K. "Competition and regulation in European retail payment systems". *Bank of Finland Discussion Papers*, n°16, 2003.

²⁵ Banque centrale européenne. "Eurosystème's SEPA expectations". ISBN 978-92-899-0383-7, 2009a.

²⁶ En plus des banques, il y a les établissements de paiement qui correspondent à un nouveau statut de fournisseurs de services de paiement défini dans le SEPA.

²⁷ Bouyala R. *Le monde des paiements*. Paris : Revue Banque édition, Techniques bancaires, 2005, p. 54.

réglementations liées aux paiements et, défendent les intérêts de leurs membres. Comme exemple d'associations, nous avons du côté des entreprises :

- L'association professionnelle européenne des trésoriers d'entreprise (*Euro Associations of Corporate Treasurers, EACT*) qui regroupe des associations nationales de trésoriers d'entreprises issues de dix-neuf pays européens²⁸.
- EuroCommerce qui représente les secteurs du commerce de détail, du commerce international, et du commerce de gros en Europe. Fondé en 1993, il regroupe aujourd'hui des fédérations de commerce de trente et un pays européens ainsi que des associations européennes et nationales représentant des entreprises individuelles et des secteurs spécifiques de commerce²⁹.

Du côté des consommateurs, nous avons :

- Le Bureau européen des unions de consommateurs (BEUC) qui est une fédération composée de quarante-trois organisations de consommateurs nationales et indépendantes issues de trente et un pays européens³⁰.
- La Communauté européenne des coopératives de consommateurs (*European Community of Consumer Cooperatives, EURO COOP*) qui, fondée en 1957, regroupe aujourd'hui des organisations nationales de coopératives de consommateurs dans dix-sept pays européens³¹.

À côté des utilisateurs de services de paiement, les prestataires de services de paiement, aussi appelés fournisseurs de services de paiement, interviennent également dans l'environnement des paiements. Ils offrent généralement des services de paiement à d'autres acteurs comme des services de virement, de prélèvement, de paiement par carte ou de compensation³². Les utilisateurs des services de paiement constituent en fait la clientèle d'un prestataire de services de paiement.

L'Eurosystème (2009a) identifie trois catégories de prestataires de services de paiement : les banques, les infrastructures (qui sont aussi appelées "chambres de compensation automatisées"

²⁸ À savoir : l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, la Croatie, l'Espagne, la Finlande, la France, l'Hongrie, l'Irlande, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, la Pologne, la République tchèque, le Royaume-Uni, la Slovaquie, la Slovénie, la Suède, la Suisse. [www.eact.eu, consulté en mai 2010].

²⁹ www.eurocommerce.be, consulté en janvier 2010.

³⁰ www.beuc.org, consulté en mai 2010.

³¹ www.eurocoop.org, consulté en mai 2010.

³² La compensation peut être considérée comme un accord, entre des contreparties ou des participants à un système, qui consiste à ramener à un solde unique leurs positions et obligations mutuelles. [Rambure D. *Les systèmes de paiement*. Paris : Economica, Connaissance de la gestion, 2005].

ou "mécanismes de compensation et de règlement") et les systèmes de carte. Les consommateurs et les entreprises (commerçants, PME et grandes entreprises) reçoivent généralement des services de paiement de la part des banques, tandis que la clientèle des infrastructures est en grande partie composée de banques. Il arrive néanmoins que les banques se comportent comme des "quasi-infrastructures" et offrent des services de paiement à d'autres banques.

Globalement au sein de l'Union européenne (nous utiliserons à l'avenir l'acronyme "UE"), le principal prestataire de services de paiement est le secteur bancaire. Toutefois, d'un État à l'autre de l'Union, le régime de la fourniture de services de paiement est différent. Par exemple, dans certains États comme la France, une licence bancaire est nécessaire pour fournir des services de paiement comme la réception de fonds financiers, le crédit, la fourniture et la gestion de moyens de paiement. Dans d'autres États, ce n'est pas le cas. Au Royaume-Uni par exemple, l'émission de cartes de crédit sans réception de dépôt par des institutions non bancaires est permise. [Kemppainen (2003), Bouyala (2005)].

2. Les acteurs institutionnels

2.1 L'Eurosystème

L'Eurosystème se définit comme un ensemble composé de la Banque centrale européenne (nous pourrions à l'avenir utiliser l'acronyme "BCE") et des Banques centrales nationales (BCN) des États membres de l'Union européenne qui ont adopté l'euro. Il est dirigé par le Conseil des gouverneurs, qui réunit l'ensemble des gouverneurs des BCN des pays de la zone euro et le Directoire de la BCE³³. Par ailleurs, lorsque l'on considère la Banque centrale européenne et les Banques centrales nationales de tous les États membres de l'Union européenne, la référence utilisée est "Système européen de Banques centrales (SEBC)".

Traditionnellement dans les systèmes de paiement, la BCE et les BCN de l'Eurosystème interviennent soit comme : participants dans les systèmes, gestionnaires de certains systèmes, fournisseurs de monnaie banque centrale comme actif de règlement, promoteurs d'infrastructures efficaces de paiement, et superviseurs.

³³ Cet organe de décision opérationnelle, qu'est le Directoire de la BCE, se compose du président de la BCE, du vice-président de la BCE, et de quatre autres membres. [www.ecb.int/ecb/educational/facts/orga/html/or_017.fr.html, consulté en mai 2010].

L'implication de l'Eurosystème dans le domaine des paiements trouve son fondement juridique dans deux textes. D'une part, aux termes de l'article 105(2) du Traité instaurant la communauté européenne et de l'article 3 des statuts du SEBC et de la BCE, « *les missions fondamentales relevant du SEBC consistent à (...) promouvoir le bon fonctionnement des systèmes de paiement* ». D'autre part, l'article 22 des statuts du SEBC énonce que « *la BCE et les BCN peuvent fournir des facilités, et que la BCE peut émettre des règlements en vue d'assurer l'efficacité et la solidité des systèmes de paiement et de compensation au sein de la Communauté et dans d'autres pays* ». Les États membres de la zone euro se doivent ainsi d'appliquer les règlements de la BCE³⁴.

La sécurité et l'efficacité des systèmes de paiement ainsi que des instruments de paiement constituent donc la mission que l'Eurosystème doit assurer afin de promouvoir le bon fonctionnement des systèmes de paiement. Ce rôle de surveillance est d'un intérêt particulier pour les banques centrales pour trois principales raisons :

- les banques centrales s'efforcent de limiter l'exposition au risque systémique des systèmes de paiement dans la mesure où, un dysfonctionnement important de ces dernières pourrait menacer la stabilité des marchés financiers et des institutions financières³⁵.
- les banques centrales sont directement intéressées à la solidité et à l'efficacité des systèmes de paiement ainsi qu'à la sécurité des instruments de paiement puisqu'elles affectent d'une part la stabilité systémique et d'autre part la confiance du public dans la monnaie.
- enfin, les systèmes de paiement représentent un support fondamental de la mise en oeuvre de la politique monétaire.

Le rôle de surveillance de l'Eurosystème s'exerce à la fois sur les systèmes de paiement de grande valeur et de détail qui opèrent en euros. Par règle, les systèmes de paiement de détail qui ne véhiculent qu'un faible risque systémique, sont surveillés par les Banques centrales nationales appropriées. Toutefois dès lors qu'elles ont une application au niveau transfrontalier, c'est l'Eurosystème qui se charge d'exécuter la surveillance. Par ailleurs, toujours sous l'optique de promouvoir des systèmes de paiement sûrs, solides et efficaces, des principes et des normes sont définis par les Banques centrales nationales. Ainsi, pour exercer son rôle de supervision, l'Eurosystème a, en janvier 2001, adopté comme norme les "principes fondamentaux pour les

³⁴ Cependant pour l'instant (octobre 2010), aucun règlement sur la base de l'article 22 n'a encore été établi par la BCE.

³⁵ Le risque systémique est le risque que l'incapacité d'un participant à remplir ses obligations dans un système entraîne des défaillances en chaîne d'autres participants dudit système.

systèmes de paiement d'importance systémique" du rapport du G10 publié sous l'égide de la Banque des règlements internationaux (nous utiliserons à l'avenir l'acronyme "BRI") (cf. encadré 1). Puis en juin 2003, il a adopté des normes applicables aux systèmes de paiement de détail en euros. L'homogénéité de la mise en œuvre des principes directeurs de la politique de contrôle des systèmes de paiement est garantie par la BCE et les BCN. Ces dernières s'assurent donc que l'application des normes est identique dans tous les systèmes de paiement concernés. Pour cela, la coordination des activités de surveillance s'effectue au niveau de l'Eurosystème à travers des comités et des groupes de travail.

Afin de favoriser les avancements en termes d'amélioration de la sécurité et de l'efficacité des paiements, l'Eurosystème s'efforce en outre à coordonner les intérêts et les décisions des acteurs impliqués dans les paiements scripturaux. Il peut également, lorsque cela est requis, simplifier la prise de décision de ces derniers. Cette fonction vise en définitive à promouvoir l'efficacité et l'intégration de toutes les infrastructures de paiement de la zone euro. En ce sens, l'Eurosystème joue un rôle de "catalyseur" ou de "facilitateur" de développement.

Outre l'Eurosystème, d'autres institutions sont également actives dans l'environnement des paiements de détail.

Encadré 1 : Les 10 principes fondamentaux pour les systèmes de paiement d'importance systémique

- Principe I - *base juridique* : le système devrait avoir une base juridique solide dans toutes les juridictions concernées.
- Principe II - *prise en compte des risques financiers* : le système devrait être doté de règles et procédures permettant aux participants d'appréhender correctement l'incidence du système sur chacun des risques financiers découlant de leur participation.
- Principe III - *gestion des risques financiers* : pour la gestion des risques de crédit et de liquidité, le système devrait disposer de procédures clairement définies précisant les responsabilités respectives du gestionnaire du système ainsi que des participants, et fournissant des incitations appropriées à gérer et à contenir ces risques.
- Principe IV - *rapidité du règlement définitif* : le système devrait assurer un règlement définitif rapide à la date de valeur, de préférence en cours de journée et, au minimum, en fin de journée.
- Principe V - *règlement dans les systèmes de compensation multilatérale* : un système comportant une compensation multilatérale devrait permettre, pour le moins, l'exécution en temps requis des règlements journaliers dans le cas où les participants présentant l'obligation de règlement la plus élevée serait dans l'incapacité d'effectuer le règlement.
- Principe VI - *actifs de règlement* : les actifs utilisés pour le règlement devraient, de préférence, prendre la forme d'une créance sur la banque centrale ; s'il s'agit d'autres actifs, le risque de crédit et le risque de liquidité impliqués devraient être faibles ou nuls.
- Principe VII - *sécurité et fiabilité opérationnelle* : le système devrait garantir un degré élevé de sécurité et de fiabilité opérationnelle et comporter des procédures de secours permettant d'exécuter les opérations journalières en tant requis.
- Principe VIII - *efficacité* : le système devrait fournir un moyen d'effectuer des paiements qui soit à la fois pratique pour l'utilisateur et efficient pour l'économie.
- Principe IX - *critères de participation* : le système devrait établir et publier des critères de participation objectifs, autorisant l'accès sur une base équitable et non discriminatoire.
- Principe X - *gouvernance* : les procédures de gouvernance du système devraient répondre au principe d'efficacité, de responsabilité et de transparence.

Sources : Banque des règlements internationaux (2001)³⁶, Banque centrale européenne (2003b)³⁷.

³⁶ Banque des règlements internationaux. "Principes fondamentaux pour les systèmes de paiement d'importance systémique : rapport du Groupe de travail sur les principes et pratiques applicables aux systèmes de paiement". ISBN 92-9131-220-7, 2001.

³⁷ Banque centrale européenne. "Normes de surveillance pour les systèmes de paiement de masse en euros". ISSN 1725-6151, 2003b.

2.2 Les autres institutions publiques et privées

2.2.1 La Commission européenne, le Conseil de l'Union européenne et le Parlement européen

L'intervention de la Commission européenne (CE), du Conseil de l'Union européenne, et du Parlement européen dans le domaine des paiements se justifie par l'objectif de mettre en place un marché intérieur au sein de l'Union européenne, comme souligné dans l'article 14, § 2 du Traité. Et plus précisément par la création d'un « *marché intérieur intégrée, à même de garantir des avantages tangibles aux citoyens, des niveaux élevés de performance économique et des créations d'emplois* »³⁸. Dans le domaine particulier des paiements de détail, la Commission aspire ainsi à établir « *un système intégré de paiement de détail permettant d'effectuer de manière compétitive et sûre des virements transfrontaliers de faible montant dans des conditions comparables aux services fournis par les systèmes de paiement intérieur* »³⁹.

La Commission européenne cherche donc à créer et à promouvoir le développement d'un marché unique où les opportunités et les conditions de concurrence (*level playing field*) sont équivalentes au sein de l'Union européenne. Elle est d'ailleurs l'instance communautaire en charge de la concurrence au niveau de l'Union. En vue de faciliter l'intégration des marchés financiers, la Commission souhaite mettre en place un cadre législatif beaucoup plus harmonisé dans l'UE, notamment dans le domaine des paiements, en émettant des directives qui au final seront transposées en droit national dans les États membres. C'est aussi une façon qu'a la Commission de protéger les consommateurs dans l'environnement des paiements. Les directives permettent en effet d'harmoniser les règles existantes au niveau national, et le cas échéant de mettre en place une nouvelle législation lorsque aucune règle nationale n'existe alors que cela est jugé nécessaire. C'est à ce niveau qu'interviennent le Conseil de l'Union européenne et le Parlement européen, puisqu'ils sont en mesure selon le Traité d'adopter des instruments juridiques que les États membres doivent appliquer. Ces derniers ont, d'ailleurs, adopté certains règlements et directives qui affectent de façon majeure les systèmes de paiement (*cf.* encadré 2).

³⁸ Commission européenne. "Stratégie pour le marché intérieur européen". COM (1999) 464, 1999b.

³⁹ Commission européenne. "Services financiers^o: mise en oeuvre du cadre d'action pour les services financiers : plan d'action". COM (1999) 232, 1999a.

Encadré 2 : Directives et règlements ayant eu une influence majeure sur les systèmes de paiement

- *La directive 97/5/CE*, du 27 janvier 1997, a amélioré les virements transfrontaliers pour les individus et les entreprises et a formulé certaines exigences minimales de protection de la clientèle qui étaient : (1) la clientèle devait posséder une information compréhensible au sujet des prix ; (2) le virement devait être crédité dans un délai de cinq jours ouvrables ; (3) lorsque aucune spécification n'était fournie par l'expéditeur, les frais du virement devaient être totalement pris en charge par ce dernier (mode OUR) ; (4) une garantie de remboursement de 12 500 € était fournie en cas de perte du virement.
- Seuls les virements transfrontaliers d'une valeur inférieure à 50 000 € effectués au sein de l'Espace économique européen étaient concernés par cette directive.
- La directive 97/5/CE a été abrogée par la *directive 2007/64/CE* du 13 novembre 2007 au 1^{er} novembre 2009⁴⁰.
- *Le règlement (CE) n° 2560/2001*, du 19 décembre 2001, a inséré l'égalité tarifaire pour les paiements transfrontaliers et les paiements domestiques en euros⁴¹. Il n'avait pas besoin d'être transposé en droit national pour être appliqué par les États membres. Le règlement est entré en vigueur le 1^{er} juillet 2002, pour les transactions de paiement électronique tel que les paiements et les retraits par carte bancaire d'un montant inférieur à 12 500 €. Au 1^{er} juillet 2003, l'obligation de tarification uniforme a été étendue aux virements transfrontaliers pour lesquels le donneur d'ordre aurait remis à sa banque l'IBAN du bénéficiaire et le code BIC de la banque de ce dernier. Puis au 1^{er} janvier 2006, le règlement s'est appliqué aux opérations d'un montant inférieur à 50 000 €. Dans la perspective d'étendre sa portée aux prélèvements transfrontaliers, le règlement (CE) n° 2560/2001 a été abrogé par le *règlement (CE) n° 924/2009* du 16 septembre 2009 au 1^{er} novembre 2009⁴².

Source : Commission européenne (2007g)⁴³, Banque centrale européenne (2007a)⁴⁴.

⁴⁰ Parlement européen, Conseil de l'Union européenne. "Directive 2007/64/CE du Parlement européen et du Conseil du 13 novembre 2007 concernant les services de paiement dans le marché intérieur, modifiant les directives 97/7/CE, 2002/65/CE, 2005/60/CE ainsi que 2006/48/CE et abrogeant la directive 97/5/CE (Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE)". *Journal officiel de l'Union européenne*, n° L 319, p. 0001 – 0036, 2007.

⁴¹ Parlement européen, Conseil de l'Union européenne. « Règlement CE n°2560/2001 du Parlement européen et du Conseil du 19 décembre 2001 concernant les paiements transfrontaliers en euros ». *Journal officiel de l'Union européenne*, n° L 344, p. 0013 – 0016, 2001.

⁴² Parlement européen, Conseil de l'Union européenne. « Règlement (CE) n° 924/2009 du Parlement européen et du Conseil du 16 septembre 2009 concernant les paiements transfrontaliers dans la Communauté et abrogeant le règlement (CE) n° 2560/2001 (Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE) ». *Journal officiel de l'Union européenne*, n° L 266, p. 0011 – 0018, 2009.

⁴³ Commission européenne. "Les paiements transfrontaliers en euros désormais nettement moins coûteux. IP/07/32, 2007g.

⁴⁴ Banque centrale européenne. "Blue book : payment and securities settlement systems in the european union : volume 1 : euro area countries". ISBN 978-92-899-0200-7, 2007a.

2.2.2 Les autres organismes de coordination, de concertation et de coopération

À l'échelle interbancaire, une coordination, une concertation, et une coopération permanente entre les différents acteurs sont nécessaires au bon fonctionnement des systèmes de paiement. Ces actions portent principalement sur les principes de fonctionnement, les règles d'échanges et les normes techniques et sécuritaires des systèmes de paiement⁴⁵.

Comme organisations de coordination, l'on dénote les associations et les fédérations bancaires qui représentent la majorité des banques de l'UE et leurs intérêts vis-à-vis du public et d'autres institutions privées [Banque centrale européenne (2007a)]. En France par exemple, nous pouvons citer l'Association française des banques (AFB) qui est l'organisme professionnel des banques commerciales et du Groupe Banque Populaire dans le domaine social, et la Fédération bancaire française (FBF) qui représente les banques françaises et les banques étrangères installées en France⁴⁶. Une coopération entre les différentes fédérations et associations nationales s'effectue aussi au niveau européen par l'intermédiaire de l'Association européenne des banques coopératives (AEBC, "*European Association of Co-operative Banks, EACB*"), de la Fédération bancaire européenne (FBE, "*European Banking Federation, EBF*"), et du Groupement européen des Caisses d'Épargne (GECE, "*European Savings Banks Group, ESBG*"). Ces entités européennes facilitent les accords sur les politiques commerciales communes en agissant comme des plateformes d'échange de vues. Elles permettent également le dialogue et l'entente sur des questions nécessitant une compréhension commune au niveau européen, et notamment en matière des systèmes de paiement.

D'autres instances de concertation offrent aussi aux acteurs du marché la possibilité d'examiner les questions spécifiques associées aux systèmes de paiement. Elles se comportent

⁴⁵ La Banque des règlements internationaux distingue les normes techniques, les normes commerciales et les accords d'interopérabilité :

- les règles communes liées aux caractéristiques des instruments ou des systèmes de paiement comme les règles en matière de formats de messages ou de protocoles de communication, sont établies par les normes techniques.
- lors de la transaction interbancaire et du processus de compensation et de règlement, les accords qui spécifient les procédures, l'interprétation juridique et/ou les normes techniques à adopter comme ligne directrice, constituent les normes commerciales. Ils sont établis entre les fournisseurs d'instruments de paiement et les systèmes de paiement, en général par contrat juridique.
- les accords d'interopérabilité sont, par exemple, des accords qui autorisent l'utilisation d'instruments de paiements réciproques. Dans ce cas, la coopération entre les fournisseurs de services de paiement s'effectue au-delà de l'application des normes commerciales.

[Banque des règlements internationaux. "Clearing and settlement arrangements for retail payments in selected countries". ISBN 92-9131-606-7, 2000, p. 14].

⁴⁶ Fédération bancaire française. "Rapport d'activité 2007". 2008h.

non seulement comme des plates-formes d'échanges de vues, mais encore facilitent la coopération à travers l'élaboration de normes et de pratiques communes. Elles ont en outre un rôle de promotion des intérêts de leurs membres.

Sur le marché européen des paiements, les arrangements les plus importants sont : l'Association bancaire pour l'euro (*Euro Banking Association*, nous utiliserons à l'avenir l'acronyme "ABE") et le Conseil européen de paiement (*European Payments Council*, nous utiliserons à l'avenir l'acronyme "EPC").

L'ABE est une association loi de 1901 à but non lucratif. Elle a été créée en 1985 par dix-huit banques commerciales et par la Banque européenne d'investissement, avec le soutien de la Commission européenne et de la Banque des règlements internationaux. Elle signifiait à l'origine l'Association bancaire pour l'écu, et son rôle était de favoriser l'écu et son usage à travers la gestion de l' "*ECU Clearing System*". En mai 1998, une entité distincte, "*ABE Clearing Company*", a été créée par cinquante-deux de ses membres. Aujourd'hui, l'ABE est une entreprise coopérative de plus de 170 banques membres des pays de l'UE, de la Norvège, de la Suisse, des États-Unis, de l'Australie, du Japon, de la Chine, et des Émirats arabes unis. [Site Internet de l'ABE⁴⁷].

Quant au Conseil européen des paiements, il a été créé en 2002 pour jouer comme organe de décision et de coordination des banques européennes dans le domaine des paiements. Il agit aussi comme organe de normalisation pour les standards liés aux paiements. C'est de plus un organisme d'affiliation car il définit les positions communes sur les services de paiements des institutions financières membres et les défend auprès des régulateurs et des acteurs concernés, comme : la Commission européenne, l'Eurosystème et les représentants européens des entreprises et des consommateurs. Il fournit en outre des orientations et coopère avec les autres instances de normalisation pour atteindre ses objectifs. En mai 2010, l'EPC était composé de 76 membres dont des banques et des associations bancaires. Les participants directs à son programme de travail sont constitués de plus de 300 professionnels qui sont issus de 32 pays, et qui représentent des établissements de crédit de tous types et de toutes tailles opérant en Europe. [Conseil européen des paiements (2007b⁴⁸, 2010a⁴⁹) Site Internet de l'EPC⁵⁰, Banque centrale européenne (2008g)⁵¹].

⁴⁷ www.abe-eba.eu/Historical-background-N=EA_Historicalbackground-L=EN.aspx et www.abe-eba.eu/By-country-N=EBA_Membership_Bycountry-L=EN.aspx, consultés en mai 2010.

⁴⁸ Conseil européen des paiements. "Charte du Conseil européen des paiements : version incluant les modifications à apporter par l'assemblée générale annuelle du Plénier du 19 juin 2007". EPC098/07, 2007b.

L'étendue des rôles accordés à l'EPC a par ailleurs entraîné l'arrêt des activités du Comité européen de normalisation bancaire (CENB, *European Committee for Banking Standards, ECBS*) qui était l'instance technique de normalisation au plan européen. Créée en décembre 1992 par les trois associations européennes du secteur du crédit (la Fédération bancaire européenne, le Groupement européen des Caisses d'Épargne et le Groupement européen des banques coopératives), le CENB a jusqu'en 2006 activement coopéré avec l'EPC en mettant notamment en œuvre au plan technique ses orientations. [Site Internet du CENB⁵²].

Dans le domaine des services de paiement, il existe par ailleurs une autre organisation coopérative majeure, la société SWIFT (*Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication*)⁵³. Elle a été créée en 1973 par 239 banques issues de 15 pays, et est maintenant contrôlée par ses banques membres (y compris les banques centrales) et d'autres institutions financières. Largement utilisée pour la transmission sécurisée des paiements et des autres instructions entre les institutions financières, SWIFT constitue aujourd'hui le réseau de télécommunications le plus important au monde⁵⁴. Par ce fait, ses types de messages, ses formats de messages et son infrastructure technique représentent une référence dans le traitement des paiements. SWIFT offre également aux institutions financières un forum de discussion sur les questions d'intérêt commun dans le domaine des services de communication financière. Elle collabore de plus avec la communauté des utilisateurs, les organismes et les groupes de normalisation pour favoriser la convergence des normes de messagerie. En 2009, les messages de paiement qui constituent le plus grand marché de SWIFT se sont dénombrés à 1,84 milliards, représentant ainsi 49 % du volume total des transactions SWIFT⁵⁵. [The Giovannini Group (2003)⁵⁶, Rambure (2005), Banque centrale européenne (2007a), Site Internet SWIFT].

⁴⁹ Conseil européen des paiements. "Driving forward the SEPA vision : annual report 2009". EPC 050-10, version 1.0, 2010a.

⁵⁰ www.europeanpaymentscouncil.eu/content.cfm?page=what_is_epc, consulté en mai 2010.

⁵¹ Banque centrale européenne. "L'Espace unique de paiement en euros (SEPA) : sixième rapport d'étape". ISSN 1725-6453, 2008g.

⁵² www.ecbs.org/about.html, consulté en mai 2010.

⁵³ En français, *Société pour la télécommunication financière interbancaire mondiale*.

⁵⁴ En février 2010, plus de 9300 institutions financières et sociétés participantes de 209 pays ont été connectées au réseau SWIFT. [www.swift.com/about_swift/company_information/swift_in_figures/archive/index.page?lang=fr, consulté en mars 2010].

⁵⁵ *Idem*.

⁵⁶ The Giovannini Group. "Second Report on EU Clearing and Settlement Arrangements". 2003.

Section 2. Les instruments et les systèmes de paiement dans la zone euro

Dans la zone euro, plusieurs systèmes de paiement servent à échanger des instruments de paiement.

La prise en compte des moyens de paiement qui permettent d'effectuer des opérations de paiement dans toute la zone nous donnera une idée de la façon dont étaient effectués les échanges transfrontaliers en euros dans l'environnement des paiements. Tel sera donc l'objet de la première partie de cette section.

Dans la seconde partie, nous allons présenter une photographie de l'environnement des paiements en euros. Celle-ci exposera le fonctionnement des systèmes de paiement existants au lancement des billets et des pièces en euros. Nous choisissons cette date car d'une part celle-ci coïncide avec la création du projet SEPA, et d'autre part elle nous permettra par la suite de souligner la différence des systèmes de paiement de masse transfrontaliers non seulement avec les systèmes de paiements de montants élevés transfrontaliers, mais aussi avec les systèmes de paiement domestiques dans la zone euro.

1. Les moyens de paiement

La monnaie tient lieu d'intermédiaire indispensable aux échanges. Quatre fonctions essentielles lui sont attribuées [Polanyi (1968)⁵⁷] : unité de compte, réserve de valeur, intermédiaire des échanges et instrument de paiement. En tant qu'unité de compte, la monnaie sert à égaliser différentes quantités de biens hétérogènes. Ainsi, la comparaison des prix relatifs est plus simple. En tant que réserve de valeur, la monnaie garantit une valeur en terme nominal, tant et si bien qu'elle offre la possibilité de renvoyer dans le temps un pouvoir d'achat disponible. La monnaie constitue également un intermédiaire nécessaire dans les relations marchandes. Enfin, la monnaie a une fonction de paiement. La fonction d'intermédiaire des échanges se

⁵⁷ Polanyi K. *Primitive, archaic and modern economies*. Boston : Beacon Press, 1968, p. 166.

différencie historiquement de la fonction d'instrument de paiement, aujourd'hui toutefois, ces deux fonctions sont associées⁵⁸.

Les moyens de paiement constituent ainsi les supports des transactions. Ils sont utilisés pour régler une dette ou alors pour s'acquitter du prix d'un bien ou d'un service, et se présentent sous différentes formes. On distingue généralement [Toernig et Brion (1999)⁵⁹, Bouyala (2005), Sitruk (2009)⁶⁰] :

- La monnaie fiduciaire, qualifiée d' « espèces », dont le nom découle du latin *fides* signifiant "confiance". Elle est constituée par les pièces et les billets émis par la banque centrale d'un territoire donné, et n'a de cours légal que dans ce dernier. Les espèces se distinguent généralement des autres types de moyens de paiement.
- la monnaie scripturale, qui par opposition à la monnaie fiduciaire, se traduit par l'existence d'un support qui représente l'écriture de sommes d'argent sur des comptes à vue ou à terme. Les moyens des paiements scripturaux constituent ainsi des mécanismes qui suite à la remise d'un ordre de paiement transfèrent des fonds tenus dans des comptes par des établissements de crédit ou des institutions assimilées. L'offre de moyens de paiements scripturaux est très large. L'on compte principalement : la carte de paiement, le chèque, le virement et le prélèvement.
- la monnaie électronique est apparue il y a environ quarante ans avec le développement dans un premier temps des cartes à piste magnétique, puis des cartes à microcircuit (ou cartes à mémoire). Elle n'a longtemps pas été considérée comme une monnaie, mais a plutôt été perçue comme un instrument très automatisé de mobilisation de la monnaie scripturale. Cette vision a changé avec la directive 2000/46/CE, qui a permis de lui donner une définition légale⁶¹. Il s'agit maintenant d' "*une valeur monétaire stockée sur un support électronique, y compris*

⁵⁸ À l'origine, la monnaie servait à s'acquitter des dettes non marchandes. Néanmoins aujourd'hui, tout bien peut être obtenu avec de la monnaie. [Femenias L. *L'euro à la lumière des théories monétaires holistes contemporaines*. Thèse : Sciences économiques : Bourgogne : 2008].

⁵⁹ Toernig J-P., Brion F. *Les moyens de paiement*. Paris : Presses universitaires de France, Que sais-je, n° 3513, 1999.

⁶⁰ Sitruk H. "Les cartes de retrait et de paiements dans le cadre du SEPA". Étude réalisée par Mansit pour le Comité consultatif du secteur financier, 2009.

⁶¹ Parlement européen, Conseil de l'Union européenne. "Directive 2000/46/CE du Parlement européen et du Conseil du 18 septembre 2000 concernant l'accès à l'activité des établissements de monnaie électronique et son exercice ainsi que la surveillance prudentielle de ces établissements". *Journal officiel des Communautés européennes*, n° L 275, p. 0039 – 0043, 2000.

La directive 2000/46/CE a toutefois été abrogée par la directive 2009/110/CE du Parlement européen et du Conseil du 16 septembre 2009 concernant l'accès à l'activité des établissements de monnaie électronique et son exercice ainsi que la surveillance prudentielle de ces établissements. [Parlement européen, Conseil de l'Union européenne. "Directive 2009/110/CE du Parlement européen et du Conseil du 16 septembre 2009 concernant l'accès à l'activité des établissements de monnaie électronique et son exercice ainsi que la surveillance prudentielle de ces établissements, modifiant les directives 2005/60/CE et 2006/48/CE et abrogeant la directive

magnétique, représentant une créance sur l'émetteur, qui est émise contre la remise de fonds aux fins d'opérations de paiement (...) et qui est acceptée par une personne physique ou morale autre que l'émetteur de monnaie électronique"⁶². Comme produit de monnaie électronique, on dénote par exemple : le porte-monnaie électronique qui est un instrument qui contient des unités de monnaie électronique comme une somme d'argent inscrite dans le microprocesseur d'une carte, les cartes prépayées utilisables chez un unique prestataire, etc.

Dans l'environnement des paiements en euros, ces différents moyens de paiement sont utilisés pour les paiements de détail transfrontaliers. Pour ce qui est de la monnaie fiduciaire, l'euro a été introduit comme monnaie unique le 1er janvier 1999. Adoptée à ses débuts par onze pays de l'Union européenne, la zone euro compte aujourd'hui seize pays⁶³. Les billets et les pièces en euros ont été lancés au 1er janvier 2002. Les espèces constituent ainsi un moyen de paiement dont l'usage est simple tant au niveau transfrontalier qu'au niveau domestique. Elles sont souvent utilisées pour régler des paiements de contact de faible montant. En effet chaque année, environ sept à huit règlements de proximité sur dix sont effectués en espèces [Conseil européen des paiements (2007c)⁶⁴]. De plus, la croissance annuelle de leur circulation est rapide et se situe entre 7 à 10 %. L'espèce est en revanche un instrument de paiement non sûr du fait des vols, de la contrefaçon, des détériorations, etc. De plus, en raison de la logistique et de la main-d'œuvre nécessaire pour proposer ce service, elle reste le moyen de paiement le plus onéreux du secteur bancaire. Ainsi, le total des coûts imputés aux espèces s'élève environ entre 0,4 à 0,6 % du PIB de l'UE, soit entre 45 et 70 milliards par an.

Concernant les moyens de paiement scripturaux, les principaux instruments qui permettent d'effectuer des paiements transfrontaliers de détail sont : le chèque, le virement et la carte de paiement. Puisque les règles de fonctionnement diffèrent selon les pays, l'usage des prélèvements automatiques est très domestique et cela malgré le fait qu'ils soient bien adaptés aux règlements à distance qui présentent un caractère répétitif.

2000/46/CE (Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE)". *Journal officiel de l'Union européenne*, n° L 267, p. 0007 – 0017, 2009].

⁶² Article 2, paragraphe 2 de la directive 2009/110/CE [*Idem*].

⁶³ Les 16 pays membres de la zone euro sont : la Belgique, l'Allemagne, l'Irlande, la Grèce, l'Espagne, la France, l'Italie, Chypre, le Luxembourg, Malte, les Pays-Bas, l'Autriche, le Portugal, la Slovaquie, la Finlande. Il est par ailleurs prévu que l'Estonie rentre dans la zone euro en 2011. [www.ecb.int/euro/intro/html/map.fr.html, <http://www.ecb.int/euro/changeover/html/index.fr.html>, consultés en mai 2010].

⁶⁴ Conseil européen des paiements. "Improving eurozone cash processing harmonisation and efficiency within SEPA". EPC193-07, 2007c.

Le chèque est un moyen de paiement qui permet de procéder à des règlements sans utiliser de billets de banque et sans avoir besoin de coordonnées bancaires. Il permet en fait au payeur d'émettre un titre de paiement sur sa banque. Il s'agit aussi d'un moyen de paiement faiblement automatisable. Le chèque était ainsi utilisé pour moins de 1 % des paiements transfrontaliers en Europe en 2005⁶⁵. Son usage transfrontalier a de plus diminué au fil du temps. Il devrait en conséquence selon la Banque centrale européenne être graduellement supprimé⁶⁶.

Le virement est un instrument qui est utilisé pour effectuer des paiements à distance. Il est initié par un émetteur qui donne l'ordre à sa banque de débiter une certaine somme d'argent sur son compte au profit du compte d'un bénéficiaire choisi par lui. L'émetteur doit cependant disposer des coordonnées bancaires du bénéficiaire. Le virement est de plus un moyen de paiement totalement automatisable.

La carte de paiement est quant à elle un moyen de paiement qui permet à son porteur de régler des achats à distance et au point de vente, et de retirer des espèces à des distributeurs automatiques de billets (DAB). C'est également un instrument de paiement qui possède différentes fonctionnalités et qui offrent une gamme élargie de services. Une distinction est généralement faite entre : i) la carte de débit dont l'utilisation suppose le débit immédiat ou différé (carte de débit différé) du montant des transactions sur le compte du porteur ; ii) la carte de crédit qui est associée à une ligne de crédit avec un taux d'intérêt et un plafond prédéfini, et qui permet à son porteur de régler la totalité de ses achats à la fin d'une période donnée ou de se servir du crédit pour régler ses achats.

En 2004, il était estimé que dans l'UE-15, 290 millions de virements et 409 millions de paiements par carte avaient été réalisés en paiements transfrontaliers de moins de 12 500 € ; ce qui représentait moins de 2 % des paiements effectués par cartes et par virements dans l'Europe des quinze [Fédération bancaire française (2005d)⁶⁷]. Ainsi donc, la part des paiements transfrontaliers dans le total des paiements effectués en Europe était passablement insignifiante.

⁶⁵ Bouyala (2005), p. 24.

⁶⁶ Banque centrale européenne (2007a).

⁶⁷ Fédération bancaire française. "Règlement européen sur les paiements transfrontières en euro : le plafond des virements passe à 50 000 € au 1er janvier 2006". décembre., 2005d. Disponible sur : [www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/\(WebPageList\)/2A856341B764F50BC12570E600569ADC](http://www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/(WebPageList)/2A856341B764F50BC12570E600569ADC), consulté en octobre 2007.

D'autres moyens de paiement sont également utilisés de façon majeure pour les paiements de détail transfrontaliers. Il s'agit en particulier : de la transmission de fonds (*remittance transfert*), des chèques de voyage et de la monnaie électronique [Banque centrale européenne (2007a)]. La transmission de fonds est un service de paiement qui permet de pouvoir transférer les fonds reçus par un payeur à un bénéficiaire donné⁶⁸. Il peut par exemple s'agir d'individus qui fournissent un service de paiement en espèces à leur communauté locale d'immigrés, ou de services d'opérateurs spécialisés dans le transfert de capitaux à l'échelle mondiale comme Western Union ou MoneyGram. Quant aux chèques de voyage, il s'agit principalement d'un moyen de paiement prépayé, émis sur un support papier dans une monnaie et une valeur précise, et dont l'emploi s'effectue durant des voyages personnels comme professionnels.

2. Le paysage des systèmes d'échange et de règlement interbancaires

Dans les systèmes de paiement de la zone euro, les échanges sont multiples et sont de natures différentes. Ils peuvent ainsi être domestiques ou transfrontaliers et traiter des paiements de détail ou des paiements de gros montants. Cette partie divulgue ainsi la façon dont les systèmes de paiement étaient organisés dans la zone euro en 2002 et fournit une brève information sur leur évolution.

Elle commence par une présentation des systèmes transfrontaliers de grande valeur, puis par l'exemple de deux systèmes domestiques de paiement, le système français et le système allemand, et se termine par une dissection des systèmes transfrontaliers de paiements de détail.

2.1 Les systèmes de paiement de montants élevés transfrontaliers

Dans la zone euro en 2002, les opérations de montants élevés étaient exécutées via deux systèmes interbancaires de transfert de fonds :

- le système TARGET, géré par la Banque centrale européenne ;
- le système privé EURO1 de l'Association bancaire pour l'euro.

⁶⁸ Directive 2007/64/CE, article 4, paragraphe 13. [Parlement européen et Conseil de l'Union européenne (2007)].

2.1.1 Le système TARGET

Le système TARGET (*Trans-European Automated Real-time Gross settlement Express Transfers*) a été lancé le 4 janvier 1999. Il s'agissait d'un système décentralisé à règlement brut en temps réel destiné aux paiements de montants élevés en euros. Il était géré par la Banque centrale européenne.

C'est en mars 1995 que le Conseil de l'Institut monétaire européen (IME) a décidé de la création de ce système [Banque des règlements internationaux (2003a)⁶⁹, Banque centrale européenne (2001a, 2007a)]. TARGET a été introduit dans l'optique de répondre aux objectifs de solidité et d'efficacité des paiements transfrontaliers de montants élevés dans la zone euro, ainsi qu'aux besoins de la politique monétaire de la Banque centrale européenne [Fédération bancaire française (2008)⁷⁰]. TARGET avait également vocation à procurer un mécanisme fiable et efficace pour le règlement brut à temps réel (*Real Time Gross Settlement, RTGS*) des paiements, minimisant par conséquent les risques financiers.

Chaque pays membre de TARGET était équipé d'un système de paiement à règlement brut en temps réel (RTGS) qui servait de correspondant local. TARGET était par conséquent accessible à tout établissement participant à l'un des systèmes RTGS de l'Union Européenne et aux banques centrales du SEBC (ce qui inclut la BCE). Il agissait en fait comme une plate-forme unique qui réalisait l'interconnexion entre les systèmes de paiement de montants élevés en Europe, par l'intermédiaire du réseau Swift. Le système assurait ainsi les paiements transfrontaliers de montant élevés en euro à travers les systèmes RTGS nationaux.

TARGET acceptait tous les virements en euros, sans aucune limite sur la valeur des paiements. Il était composé de quinze systèmes RTGS, du mécanisme de paiement de la BCE (*ECB payment Mechanism, EPM*), et d'un réseau de télécommunication qui permettait une liaison entre ces derniers, nommé le système d'interconnexion (*Interlink system*). En 2002, le nombre moyen quotidien de paiements (domestiques et transfrontaliers) échangés chaque jour dans le système était de 253 016, représentant une valeur totale de 1552 milliards d'euros⁷¹.

⁶⁹ Banque des règlements internationaux. "Payment and settlement systems in selected countries : prepared by the Committee on payment and settlement systems of the group of ten countries". ISBN 92-9131-646-6, 2003a.

⁷⁰ Fédération bancaire française (2008h).

⁷¹ www.ecb.int/stats/payments/payments/html/index.en.html, consulté en juin 2010.

Le système Target était ainsi fondé sur une architecture technique décentralisée ainsi que sur un concept d'harmonisation minimale notamment dans le domaine fiscal et juridique. Cependant, ce modèle avait entraîné au fil du temps une disparité des services offerts aux banques, notamment en termes de fonctionnalité et de tarification. En effet, le système Target ne fournissait que des fonctions d'enregistrement, de transmission et de règlement des ordres [Rambure (2005)]. Ce sont donc les systèmes RTGS nationaux qui étaient chargés de fournir les autres types de services comme la gestion de file d'attente ou l'information sur le statut, des ordres de paiement. De ce fait, la tarification des transactions et les services annexes variaient d'un pays à l'autre. En outre, les revenus du système permettaient à peine de couvrir ses coûts de fonctionnement [Banque centrale européenne (2008)]⁷². Ainsi en octobre 2002, ces problèmes ont poussé le Conseil des gouverneurs de la BCE à décider de la création d'une infrastructure unique de paiement autour d'un concept d'harmonisation maximale (réglementaire, fiscal et juridique) [Banque centrale européenne (2007)]. Le nouveau système a été nommé TARGET2. Il est entré en service le 19 novembre 2007 et la fin de la phase de migration a eu lieu le 19 mai 2008⁷³.

2.1.2 Le système Euro1

C'est en vue de l'avènement de la monnaie unique que EURO1, le système multilatéral de paiement de montants élevés paneuropéen pour les virements en euros (*multilateral large-value EU-wide payment system for euro credit transfers*), a été mis en place. Il a été lancé en 1998 par l'ABE *Clearing Company*. L'objectif était d'offrir une infrastructure efficiente, sécurisée et peu chère pour les paiements de montants élevés dans l'environnement de la monnaie unique à naître⁷⁴. Euro1 était réservé aux paiements de montants élevés n'ayant pas la même urgence que les paiements RTGS. Le système était dirigé par trois organes : l'ABE, l'ABE *Clearing Company*, et l'ABE *Administration Company*⁷⁵ [Banque des règlements internationaux (2003a)].

⁷² Banque centrale européenne. "Ten years of TARGET and the launch of TARGET2". *ECB Monthly Bulletin*, 2008j.

⁷³ *Idem*.

⁷⁴ www.ebaclearing.eu/EURO1-N=EURO1-L=EN.aspx, consulté en avril 2008.

⁷⁵ L'ABE *Administration Company* a été créé dans l'optique de fournir des services administratifs, par exemple des services de ressources humaines, à l'ABE et à l'ABE *Clearing Company*. [Banque centrale européenne. "Blue book : payment and securities settlement systems in the European Union". ISBN 92-9181-178-5, 2001].

La participation à EURO1 s'effectuait selon des critères d'admission juridiques, financières et opérationnelles. Par ailleurs, le système fonctionnait selon la règle SOS (*Single Obligation Structure*), un engagement par contrat sujet à la loi allemande. Selon cette règle, il ne pouvait pas y avoir de novation de créances, de compensation ou de créances bilatérales... mais uniquement multilatérales [Banque des règlements internationaux (2003a), Rambure (2005)].

En outre, le système ne traitait que les virements en euros et aucune limite sur la valeur des paiements n'était définie. SWIFT offrait de plus une facilité technique pour le traitement des transactions.

En 2002 dans le système EURO1, le nombre moyen quotidien de paiements échangés chaque jour était de 134 905, représentant une valeur totale de 188 milliards d'euros⁷⁶. Aujourd'hui, le système EURO1 fournit toujours un service de paiement net pour les paiements à la fois commerciaux et financiers. Il respecte de plus les dix principes fondamentaux pour les systèmes de paiement d'importance systémique [Association bancaire pour l'euro (2010)⁷⁷]. Ainsi en 2009, le nombre moyen quotidien de paiements échangés chaque jour dans EURO1 était de 226 704, représentant une valeur totale de 255 milliards d'euros⁷⁸.

2.2 Les systèmes de paiement de détail domestiques

2.2.1 En France : Le Système Interbancaire de Télécompensation

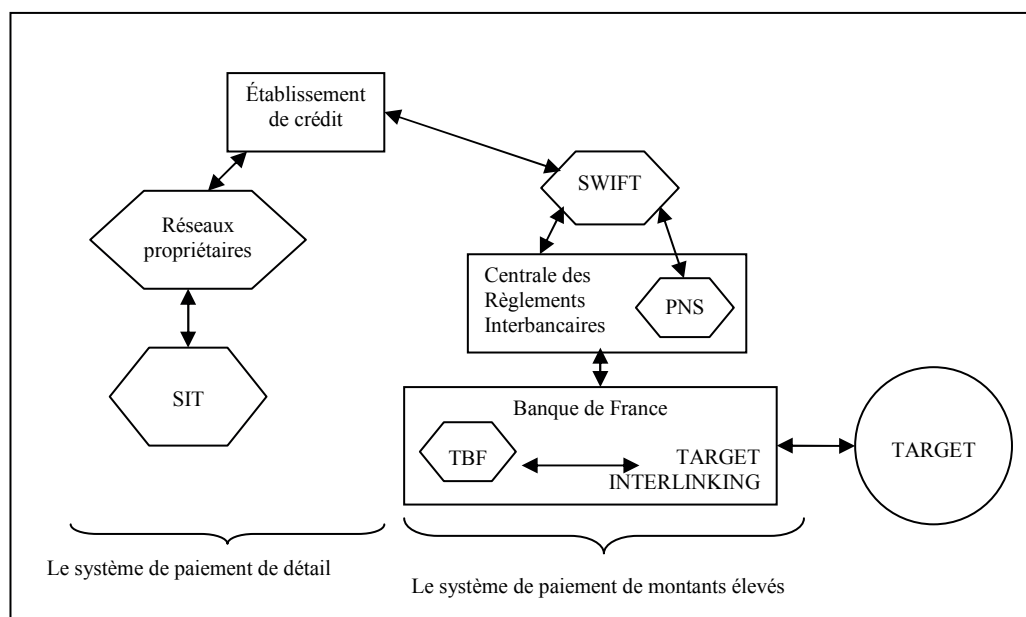
Fin 2002 dans les systèmes de paiement en France, les échanges s'effectuaient à travers des systèmes spécialisés dans le traitement des paiements : le système TBF (*Transfert Banque de France*) et le système PNS (*Paris Net Settlement*) pour les opérations de montants élevés, et le système SIT (*Système Interbancaire de Télécompensation*) pour les opérations de détail (cf. figure 2).

⁷⁶ www.ecb.int/stats/payments/payments/html/index.en.html, consulté en juin 2010.

⁷⁷ Association bancaire pour l'euro. "EURO1 Service : minimising the cost of liquidity for payments". 2010. Brochure de l'« EBA Clearing », disponible sur : www.ebaclearing.eu/EURO1-N=EURO1-L=EN.aspx, consulté en juin 2010.

⁷⁸ Calculs de l'auteur issus des données statistiques de la BCE, disponible sur : www.ecb.int/stats/payments/payments/html/index.en.html, consulté en juin 2010.

Figure 2 : Le système de paiement français



Source : Adaptée de la Banque centrale européenne (2001a).

Naissance et évolution du SIT

En 1969, pour faciliter les échanges de bandes magnétiques qui servaient de support aux différents instruments de paiement, la Banque de France a mis en place le premier ordinateur de compensation [Tœrnig et Brion (1999)]. Par la suite, le 6 mai 1983, les propositions sur la création d'un Système Interbancaire de Télécompensation (SIT) du sous-groupe "relations entre réseaux" ont été approuvées par le groupe plénier sur les Moyens de Paiement, présidé à l'époque par le Gouverneur de la Banque de France, M. De la Genière [GSIT (2007a)⁷⁹]. Ainsi venait d'être décidé de l'établissement du SIT. En 1991, les ordinateurs de compensation ont transmis le témoin au SIT, qui en juin 1993, les a complètement remplacé. Les ordinateurs de compensation quant à eux, ont fermé leurs portes en septembre 1994 [Banque de France (2002)⁸⁰]. C'est ainsi que le SIT a progressivement pris en charge l'ensemble des instruments de paiement domestiques français, en assurant leur échange, leur compensation et leur règlement⁸¹ (cf. graphique 1).

⁷⁹ Groupement pour un Système Interbancaire de Télécompensation. "Rapport annuel 2006". 2007.

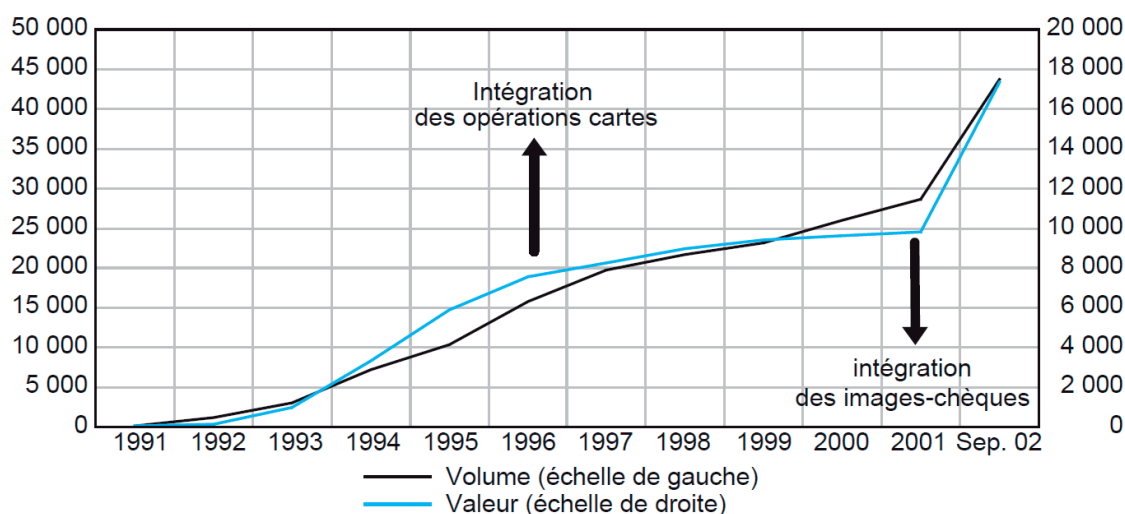
⁸⁰ Banque de France. "Le système interbancaire de télécompensation". *Bulletin de la Banque de France*, n° 107, 2002.

⁸¹ Le SIT a assuré le traitement des paiements par carte en 1995, puis des images-chèques en 2002. [Banque centrale européenne (2007a)].

Graphique 1 : Évolution de l'activité du SIT de 1991 à 2002

(en milliers d'opérations par jour)

(en millions d'euros par jour)



Source : GSIT, Banque de France (2002).

En juillet 2002, le SIT est devenu l'unique système d'échange des moyens de paiement de détail avec la fermeture de la Chambre de Compensation des Banquiers de Paris, et auparavant des Centres Régionaux d'Echange d'Image-Chèques et des 102 Chambres de compensation de province [Banque des règlements internationaux (2003a), Site Internet du GSIT⁸²].

Participation

Tout établissement de crédit ou financier (au sens de l'article L. 311-1 du Code Monétaire et Financier), gestionnaire de moyens de paiement, qui, à quelque titre que ce soit, émettait ou recevait des opérations de paiement admises à transiter dans les circuits interbancaires par le Comité Français d'Organisation et de Normalisation Bancaire (CFONB), participait au SIT [Banque de France (2002)]. La participation au SIT était répartie autour de trois cercles concentriques : les participants directs, les participants indirects et les institutions financières dites "clients". Les participants directs étaient ceux qui assumaient entièrement la responsabilité technique et financière des échanges, pour leur propre compte et aussi pour celui des établissements qu'ils représentaient, au regard de la communauté bancaire. Les participants indirects envoyaient et recevaient des paiements à travers un participant direct. Enfin, l'échange des paiements des clients s'effectuait via un participant direct ou indirect.

⁸² www.gsit.fr/qui/historique.htm, consulté en février 2008.

À la fin septembre 2002, le SIT comptait 17 participants directs, 677 participants indirects et 479 établissements de crédit dits "clients"⁸³.

Fonctionnement

Le SIT était géré et opéré par le Groupement pour un Système Interbancaire de Télécompensation (GSIT). Il permettait aux banques françaises de s'échanger et de se régler les opérations de détail automatisées domestiques. Le transport et le traitement des ordres se faisaient sur un réseau IP (Intranet). Le système SIT traitait les opérations de paiement en trois temps. Tout d'abord, il échangeait en continu les ordres de paiement directement entre les centres de traitement informatique ou les stations de travail des participants directs. Ensuite, il les compensait multilatéralement à travers un centre comptable. Et enfin, il réglait les soldes nets dans le système TBF, en fin de journée. En outre, les échanges dans le système respectaient les règles contenues dans une charte appelée CIRCE (Charte Interbancaire Régissant les Conditions d'Echange). Le système de paiement de masse français SIT était par ailleurs la première chambre de compensation électronique européenne en volumes échangés, avec plus de 11 milliards d'opérations en 2002 pour un montant de 4 520 milliards d'euros [FBF (2003c)⁸⁴]. En 2008, il a été remplacé par le système de paiement CORE développé par la société technologique d'échange et de traitement (STET).

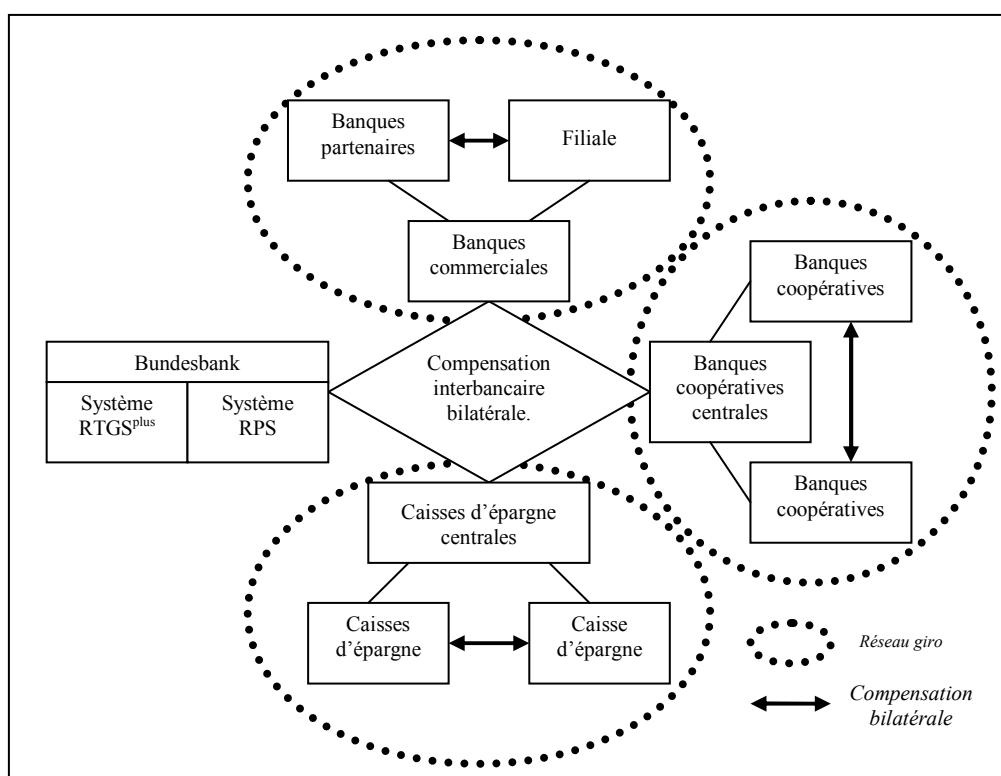
2.2.2 En Allemagne : 'Retail Payment System'

Il existait deux systèmes de paiement gérés par la Bundesbank : un système de paiement de montants élevés, RTGS^{plus} (*Real-time gross settlement system of the Deutsche Bundesbank with liquidity-saving elements*), et un système de paiement de masse, RPS (*Retail Payment System*). En plus de ces systèmes, de nombreux réseaux giro opérés par les banques commerciales, les banques coopératives et les Caisses d'épargne permettaient de traiter les paiements sur une base bilatérale ou à travers les systèmes de paiement de la Bundesbank. (Cf. figure 3).

⁸³ Banque de France (2002).

⁸⁴ Fédération bancaire française. "Le traitement des petits montants en France et en Europe". septembre, 2003c. Disponible sur : [www.afb.fr/Web/internet/content_entreprisebancaire.nsf/\(WebPageList\)/Le+traitement+des+petits+montants+en+France+et+en+Europe+-+SIT+et+PE-ACH?Open](http://www.afb.fr/Web/internet/content_entreprisebancaire.nsf/(WebPageList)/Le+traitement+des+petits+montants+en+France+et+en+Europe+-+SIT+et+PE-ACH?Open), consulté en avril 2007.

Figure 3 : Le système de paiement domestique allemand



Source : Adaptée de la Bundesbank⁸⁵

Le système RPS a été mis en place par la Bundesbank au début des années soixante-dix [Site Internet de la Bundesbank⁸⁶]. Il s'agit d'un système de paiement qui permet de régler les paiements non urgents.

En 2002, le système RPS traitait les virements, les prélèvements et les chèques en euros. Il agissait en complément des autres réseaux de virement et des autres mécanismes interbancaires de compensation bilatérale de l'industrie bancaire allemande. La participation au système était ouverte à toutes les banques qui avaient un compte à la Bundesbank et qui répondaient à certaines exigences techniques [Banque centrale européenne (2001a), Banque des règlements internationaux (2003a)]. Le RPS comptait 318 participants⁸⁷.

En outre dans le système, tous les ordres de paiement étaient convertis en données informatiques (*Data input and output system, DEA*) avant d'être acheminés vers des centres de

⁸⁵ www.bundesbank.de/zahlungsverkehr/zahlungsverkehr_emz.en.php, consulté en juin 2010.

⁸⁶ *Idem.*

⁸⁷ <http://sdw.ecb.europa.eu/browse.do?node=3447415>, consulté en juin 2010.

stockage multiples virtuels (*Multiple Virtual Storage, MVS*). De plus comme règle générale, les paiements devaient être présentés sous forme dématérialisée. Ainsi en 2002, plus de 50 % des paiements étaient traités par télécommunication [Banque des règlements internationaux (2003a)]. Aussi, les transactions étaient exécutées en mode brut, le jour ouvrable qui suivait celui de la soumission de l'ordre de paiement. Le nombre total de paiements traités cette année par le système de détail s'est élevé à 2 156,75 millions, représentant une valeur totale de 2 111 849 millions d'euros⁸⁸.

Depuis 2002, le système RPS s'est beaucoup perfectionné. En novembre 2003 par exemple, la Bundesbank l'a relié au système STEP2 de l'ABE (*cf. infra*, p. 137), puis en janvier 2006, son accès a été possible via le réseau SWIFTNet FileAct [Banque centrale européenne (2007a)]. Aujourd'hui, RPS traite chaque jour environ 9,5 millions de transactions d'une valeur totale de près de 7 milliards d'euros [Deutsche Bundesbank (na)⁸⁹].

2.3 Les systèmes de paiement de masse transfrontaliers

Le volume des paiements de masse effectués au niveau transfrontalier était assez dérisoire. Il s'élevait en effet à moins de 1 % du volume total des paiements traités par les banques⁹⁰. Pour cette raison, la compensation des paiements de détail se déroulait presque entièrement à l'échelle nationale.

L'unique système de paiement de détail qui couvrait l'ensemble de la zone euro et qui était ouvert à toutes les banques était l'arrangement STEP1 de l'ABE [Banque centrale européenne (2001a, 2007a), Site Internet de l'ABE⁹¹, Bouyala (2005)].

Le système STEP1

STEP1 est entré en service le 20 novembre 2000 et a été créé par l'ABE. Il fait partie du programme à la fois de réduction du prix des paiements transfrontaliers et d'offre d'une gamme

⁸⁸ *Idem.*

⁸⁹ Deutsche Bundesbank. "Retail Payment System (RPS)". na. Disponible sur : www.bundesbank.de/download/zahlungsverkehr/zv_infoblatt_emz.en.pdf, consulté en juin 2010.

⁹⁰ Simon P. "Straight through processing". 2000. Disponible sur : http://ec.europa.eu/internal_market/payments/docs/framework/roundtable/psimonen_en.pdf.

⁹¹ www.ebaclearing.eu/STEP1-N=STEP1-L=EN.aspx, consulté en mai 2010.

complète de services de paiement transfrontalier en euros dans des conditions proches de celles du milieu national, nommé STEPS (*Straight Through Euro Payment System*). STEP1 aspirait par conséquent à encourager le développement du traitement automatique de bout-à-bout (*Straight Through Processing, STP*), à savoir sans intervention manuelle, au sein des banques par l'utilisation des normes de l'industrie pour la messagerie. Il visait également une meilleure adoption des pratiques commerciales européennes dans l'exécution des instructions de paiement transfrontalier de détail en Europe. Tous les participants à EURO1 (*cf. supra*, p. 32-33) ainsi que toutes les banques qui avaient choisi comme banque de règlement un participant d'EURO1 avait la possibilité de participer à STEP1. Le système traitait en outre que les virements transfrontaliers généralement inférieurs à 50 000 € bien qu'il n'y avait aucune limite réelle excepté la capacité d'envoi ou de réception des banques STEP1 concernées. En 2001, STEP 1 traitait en moyenne par jour 4374 transactions d'une valeur totale de 44 millions d'euros.

Outre les systèmes interbancaires de transfert de fonds (*Interbank funds transfer systems - IFTS*), les flux de paiement de détail transfrontaliers étaient également acheminés à travers les arrangements bilatéraux de correspondants entre les banques [Banque centrale européenne (2001a, 2007a), Kemppainen (2003), Bouyala (2005)].

Le correspondant bancaire (*Correspondant banking*)

L'arrangement de correspondant bancaire consiste en un accord entre deux banques qui permet à l'une de fournir des services de paiement ainsi que d'autres services à l'autre⁹². Les paiements passant à travers ce système sont pour la plupart effectués au moyen de comptes réciproques à travers lesquels les lignes de crédit prises sont reliées. Ces comptes sont aussi appelés compte "*nostro*" et "*vostr*".

Le correspondant bancaire était à l'époque un canal assez important d'échange des paiements. L'introduction de la monnaie euro avait néanmoins entraîné une baisse significative de l'activité. Et, du fait de la réduction du nombre de relations de correspondants dans la zone euro, l'on observait également une concentration accrue des banques correspondantes. Ces développements étaient en outre la conséquence de l'existence de nouveaux systèmes de paiement (notamment TARGET, *cf. supra*, p. 31), de l'innovation technologique ainsi que de la consolidation générale du secteur bancaire.

⁹² Working Group on EC Payment Systems. "Report to the Committee of governors of the central banks of the member states of the European Economic Community on minimum common features for domestic payment systems : action 2 of the report on issues of common concern to EC central banks in the field of payment systems". 1993, p. 38.

Outre les arrangements bilatéraux de banques correspondantes, différentes banques s'étaient réunies pour créer des réseaux de paiement transfrontalier de détail pour leurs clients. Ils étaient catégorisés en tant qu'arrangements entre clubs au sein desquels une participation directe ou indirecte était nécessaire. On recensait : TIPANET, Eurogiro et S-Interpay [Banque centrale européenne (2001a, 2007a), Kemppainen (2003), Banque des règlements internationaux (2003a), Rambure (2005)].

TIPANET

TIPANET (se réfère à *Transferts Interbancaires de Paiements Automatisés*) est un réseau créé par des banques coopératives pour échanger des paiements par paquets transfrontaliers (*cross-border bulk payment*). L'accès aux systèmes de paiement locaux respectifs s'effectue à travers des banques correspondantes de réception.

En 1993, l'association nommée TIPA Group S.C. a été créée par des banques coopératives issues de six pays. À l'époque, onze banques coopératives issues de huit pays européens et américains formaient le réseau TIPANET⁹³. Le système acceptait les virements, les prélèvements et les chèques. Mais la majorité des opérations traitées était des virements. Les paiements devaient en outre être réglés en deux jours ouvrables à travers les comptes de correspondants réciproques existants (comptes "*nostro*" et "*loro*"). Il n'existait de plus pas de limite de valeur aux paiements à l'exception du seuil de report à balance des paiements (*balance of payments reporting*) du pays bénéficiaire⁹⁴. Par ailleurs, des accords bilatéraux entre banques concernées spécifiaient les conditions de règlement. Enfin, les services de paiement étaient tarifés individuellement selon le format sous lequel étaient présentés les ordres de paiement (format papier ou électronique) ainsi que selon la clientèle. Aujourd'hui, le fonctionnement de TIPANET est à ceci près identique.

⁹³ Il s'agissait de : Natexis Banques Populaires (France) ; Banca Popolare Commercio e Industria et Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane (Italie) ; Banco Popular de España (Espagne) ; Crédit Professionnel (Belgique) ; The Cooperative Bank plc (Royaume-Uni) ; Österreichische Volksbanken AG (Autriche) ; DG BANK, GZ-Bank, et WGZ-Bank (*Geno Group*, Allemagne) et enfin Caisse Centrale Desjardins (Québec, Canada). [<http://en.wikipedia.org/wiki/TIPANET>, consulté en mai 2010].

⁹⁴ La balance des paiements est un document statistique qui présente l'ensemble des flux entre une économie et le reste du monde durant une période donnée. L'on s'en sert généralement pour étudier l'évolution macroéconomique d'une économie. Il s'agit de surcroît du plus vieux document à caractère macroéconomique. La balance des paiements détaille l'ensemble des relations que les agents d'une économie donnée ont avec ceux des autres économies. Il expose toutes les transactions en moyens de paiement internationaux, comme l'or, les devises, que l'économie a reçu, et aussi la totalité des opérations qu'il a fallu régler avec des instruments de paiement internationaux. Ce document permet par conséquent de savoir si une économie a reçu plus d'instruments de paiement internationaux qu'elle en a versé à l'extérieur. [Raffinot M., Venet B. *La balance des paiements*. Paris : Éd. la Découverte, Repères, n°359, 2003].

Eurogiro

Eurogiro est un réseau d'échange de paiements transfrontaliers créé en 1989, dont le siège est au Danemark. Il regroupe des organisations postales et des organisations Giro.

En décembre 2002, le groupe était composé de 40 membres de 38 pays de toute l'Union européenne, de l'Asie, de l'Afrique et de l'Amérique [Kemppainen (2003)]. Tous les participants à Eurogiro n'appartenaient pas nécessairement au secteur de la banque postale. Dans certains pays, le réseau pouvait aussi être accessible via des banques commerciales.

Eurogiro traitait les virements et les mandats en espèces (*cash-on-delivery orders*). Le temps maximum d'exécution des virements était de trois jours ouvrables, et il s'élevait à cinq jours ouvrables pour les espèces. Les transactions étaient exécutées via des comptes de correspondants réciproques détenus par chaque participant. Chaque participant d'Eurogiro servait en effet de correspondant pour les autres participants. Le traitement des paiements dans le réseau suivait de plus des normes définies que ces derniers devaient respecter. Le réseau traitait à la fois des opérations de faible valeur et des opérations de grande valeur puisqu'il n'existait pas de limite au montant des transactions transférées. Les paiements de détail constituaient cependant la majorité des opérations traitées par le réseau. Les transactions étaient en outre tarifées selon le nombre de transaction effectué par le participant.

Aujourd'hui, le fonctionnement d'Eurogiro est toujours à peu près identique. En mai 2010, le groupe était cependant composé de 64 membres dans 50 pays, y compris tous les pays de l'UE, sauf l'Estonie, la Lituanie, Malte et Chypre⁹⁵.

S-Interpay

S-Interpay a été créé en 1994 par les Caisses d'épargne allemandes et leurs organismes centraux (Landesbanken/Girozentralen) pour faciliter les paiements transfrontaliers. Il fonctionnait sur le principe des banques correspondantes, qui étaient présentes dans toute l'Union européenne et au-delà. Aucune information n'était publiée sur les conditions d'accès au réseau, bien que la plupart des participants étaient issus du milieu des Caisses d'épargne.

Il y avait communément dans le réseau une banque correspondante dans chaque pays qui collectait tous les ordres de paiement des participants locaux et qui centralisait le transfert vers les banques correspondantes des autres pays membres. Une fois les données converties en format national, les banques correspondantes réceptrices traitaient les paiements dans les systèmes de paiements domestiques. La transmission des messages s'effectuait à travers le réseau SWIFT pour

⁹⁵ www.eurogiro.com/index.php?option=com_content&view=article&id=56&Itemid=81, consulté en mai 2010.

un traitement automatique de bout-à-bout, plus spécifiquement par le format de message SWIFT MT 102. Entre les correspondants, l'échange des paiements s'effectuait par transfert de fichiers selon des normes définies entre elles.

Le réseau acceptait uniquement les virements transfrontaliers d'une valeur inférieure à 10 000€. Aujourd'hui cependant, le réseau S-Interpay n'existe plus.

Enfin, l'on comptait des réseaux de paiement par carte au sein desquels transitait l'ensemble des paiements transfrontaliers par carte. Il s'agissait de Visa et de MasterCard [Banque centrale européenne (2001), Banque des règlements internationaux (2003), Site Internet de Visa⁹⁶ et de MasterCard⁹⁷].

Visa UE

L'organisation nommée Visa est née en 1976, et était connue auparavant sous le nom de BankAmericard. Visa Union européenne était l'un des six membres des groupes régionaux de Visa International, une association privée à but non lucratif détenue par 21 000 institutions financières à travers le monde. Les autres groupes régionaux de Visa International étaient : l'Asie-Pacifique, le Canada, l'Europe centrale, le Moyen-orient et l'Afrique (CEMEA pour "*Central Europe Middle East and Africa*"), l'Amérique latine et les Caraïbes, et les États-Unis.

Seules les institutions financières pouvant recevoir des dépôts et les organisations détenues par des banques et travaillant dans le secteur des cartes comme en France "Carte Bleue" pouvaient adhérer à Visa UE. Le réseau était de plus entièrement autonome dans la région de l'Union européenne, et prenait ses propres décisions quant aux politiques commerciales.

L'organisation Visa permettait ainsi à ses membres de gérer les paiements par carte en leur fournissant une plate-forme, les systèmes et les services de traitement dont ils avaient besoin. Elle favorisait également l'interopérabilité et la sécurité dans l'industrie des cartes de paiement en développant notamment des normes communes. Les transactions Visa étaient traitées via deux composants du réseau informatique de télécommunication VisaNet : Base I, le système d'autorisation interbancaire ; et Base II, le système de compensation et de règlement. C'est en outre par ce réseau que les institutions financières à travers le monde pouvaient être connectées.

⁹⁶ www.visaeurope.com/en/visa_europe.aspx, consulté en mai 2010.

⁹⁷ www.mastercard.com/fr/personal/fr/mastercard/societe/mastercard_world.html, consulté en mai 2010.
www.mastercard.com/us/company/en/ourcompany/the_mastercard_story.html, consulté en mai 2010.

Au 30 septembre 2002, plus de 10,8 milliards de transactions d'un montant de 692,1 milliard de dollars avaient été traitées par Visa dans la région de l'Union européenne⁹⁸. Il y avait également plus de 190 millions de cartes Visa en circulation. Depuis 2004 cependant, Visa UE est devenu Visa Europe. Le système a traité en 2009 une moyenne de 20 millions de transactions par jour d'une valeur de plus de 700 millions d'euros⁹⁹. Il y avait par ailleurs plus de 380 millions de carte Visa en circulation la même année¹⁰⁰.

MasterCard Europe

MasterCard International est né au 1^{er} juillet 2002 de la fusion entre MasterCard et Europay International. L'association MasterCard avait été créée en 1966 par un groupe de banque, tandis que Europay International SA datait de 1992 et avait été établi en Belgique. MasterCard Europe était une des cinq structures régionales de MasterCard International, une société par action détenue approximativement par 25 000 membres affiliés à travers le monde. Les autres structures étaient : l'Amérique du nord, l'Amérique Latine, l'Afrique/Moyen-Orient. Les principales marques diffusées par les membres de MasterCard étaient : MasterCard, Maestro ou Cirrus.

MasterCard International permettait à ses membres de gérer les paiements par carte non seulement en leur fournissant un réseau de communication pour le transfert de fonds électroniques et le transfert d'informations, mais il établissait aussi des normes pour l'acceptation et le règlement des transactions. Il soutenait également ses membres dans leurs efforts marketing. Les transactions transitaient à travers le réseau de télécommunication BankNet, qui permettait une connexion entre les membres de MasterCard International ainsi qu'entre ses centres de traitement, et notamment son centre centralisé de traitement des paiements ("*Global Technology and Operations facility*").

En septembre 2002, plus de 2,7 milliards de transactions d'un montant total de 172,6 milliard de dollars avaient été traitées par MasterCard Europe¹⁰¹. Plus de 84,7 millions de carte MasterCard étaient également en circulation. Aujourd'hui, MasterCard International est composé de plus de 24 000 institutions financières à travers le monde. En 2008, 21 milliards de transactions d'un montant approximatif de 2,5 trillions de dollars ont été traitées par MasterCard¹⁰².

⁹⁸ Banque des règlements internationaux (2003a), p. 459.

⁹⁹ www.visaeurope.com/en/about_us/what_we_do/technology.aspx, consulté en mai 2010.

¹⁰⁰ Visa Europe. "Visa Europe annual report 2009 : your value your visa". VE04-6672-E-1109-MG-GC, na, p. 13. Disponible sur : www.visaeurope.com/en/about_us/annual_report.aspx.

¹⁰¹ Banque des règlements internationaux (2003a), p. 459.

¹⁰² MasterCard. "MasterCard annual report 2008 : advancing commerce when it matters most". 2009. Disponible sur : <http://investorrelations.mastercardintl.com/phoenix.zhtml?c=148835&p=irol-reportsannual>.

Jusqu'à présent, nous avons effectué une étude descriptive de l'environnement des paiements en euros. Pour une meilleure compréhension de cet environnement, nous allons maintenant poursuivre cette étude en réalisant une analyse économique des systèmes de paiement.

Section 3. Analyse économique de l'environnement des paiements

D'un point de vue économique, l'industrie des paiements est considérée en tant qu'industrie de réseau. Cette section explique donc ce qu'est un réseau et pourquoi l'industrie des paiements peut être définie comme une industrie de réseau, puis se focalise sur les caractéristiques économiques de ces dernières.

Cette analyse économique de l'industrie des paiements est en fait nécessaire à la compréhension des raisonnements menés dans la suite.

1. L'industrie des paiements : une industrie de réseau

D'un point de vue technique, un réseau est une interconnexion spatiale d'activités et d'équipements complémentaires compatibles [Economides (1996)¹⁰³, Curien et Gensollen (1992)¹⁰⁴]. Ces équipements permettent ainsi de transporter des flux d'informations, de matières, d'énergies ou de personnes, et de les véhiculer d'un point de départ vers un point d'arrivée. D'un point de vue économique, le réseau a une fonction d'intermédiation [Curien (2005)¹⁰⁵]. À travers lui, les fournisseurs et les consommateurs de certains biens et services peuvent être mis en relation. Le réseau est donc vu comme un endroit technique de réalisation d'échanges

¹⁰³ Economides N. "The economics of networks". *International Journal of Industrial Organization*, vol. 14 (2), 1996.

¹⁰⁴ Curien N., Gensollen M. *Économie des télécommunications : ouverture et réglementation*. Paris : Economica, Management, communication, réseaux, 1992.

¹⁰⁵ Curien N. *Économie des réseaux*. nouvelle éd. Paris : la Découverte, Repères n°293, 2005.

économiques entre producteurs et consommateurs ainsi qu'entre fournisseurs et utilisateurs. Il permet ainsi une coordination des activités économiques.

L'industrie des paiements dispose de nombreuses caractéristiques propres aux industries de réseau. Les systèmes d'échange et de règlement interbancaires par exemple constituent des systèmes de communications électroniques et permettent d'acheminer des ordres de paiements qui sont des flux d'information. Les banques quant à elles agissent en tant qu'intermédiaires dans les échanges et relient par exemple prêteurs et emprunteurs.

Outre cette définition rudimentaire du concept de réseau, une notion plus affinée existe. Celle-ci considère qu'un réseau est composé de trois strates superposées : en amont l'infrastructure, au centre l'infostructure, et en aval les services finals [Curien et al. (1992)¹⁰⁶, Curien (2005), Angelier (2007)¹⁰⁷].

- L'infrastructure peut être matérielle ou immatérielle selon les réseaux. Sa construction et son exploitation sont marquées par de forts rendements d'échelle, investissements spécifiques et coûts fixes irrécupérables (surtout dans le cas d'infrastructures matérielles). L'importance des économies d'échelle est liée aux importants investissements et coûts fixes, tandis que les investissements dans l'infrastructure s'accompagnent de coûts fixes irrécupérables (*sunk costs*)¹⁰⁸. Ainsi du fait de fortes économies d'échelle, les infrastructures sont souvent caractérisées par des monopoles naturels car seuls une unique infrastructure permet de satisfaire la demande au prix le plus faible. En d'autres termes, la fonction de coût d'une infrastructure est sous-additive. Par ailleurs, avec la présence de coûts fixes irrécupérables, des changements techniques ou technologiques trop rapides ne permettent pas d'amortir les investissements réalisés dans l'infrastructure. Ces éléments favorisent alors une structure concentrée et stable de l'économie.
- L'infostructure équivaut aux services intermédiaires de contrôle-commande du réseau. Il permet l'optimisation de l'utilisation de l'infrastructure ainsi que l'activation de celle-ci afin que l'intermédiation puisse être réalisée par le réseau. C'est un service qui n'existe qu'au sein

¹⁰⁶ Curien N. (Dir.). *Économie et management des entreprises de réseau : économie des réseaux, réseaux organisateurs, management en réseau*. Paris : ENSPTT, Economica. Management, communication, réseaux, 1992.

¹⁰⁷ Angelier J-P. *Économie des industries de réseau*. Grenoble : Presses universitaires de Grenoble, L'économie en plus, 2007

¹⁰⁸ Les coûts fixes sont des coûts qui ne peuvent pas être amoindris par une réduction de la production, à moins que celle-ci ne s'arrête complètement. D'un autre côté, les coûts irrécupérables sont ceux qui ne peuvent pas du tout être éliminés même en cas d'interruption de la production. [Baumol W., Panzar J., Willig R. *Contestable markets and the theory of industrial structure*. Rev. éd. New York, San Diego, Chicago, London, Sydney, Toronto : Harcourt Brace Jovanovich, 1988].

du réseau et qui est auto-consommé par celui-ci pour son propre fonctionnement. L'infrastructure peut quelquefois être intégrée à l'infrastructure. De plus, il est possible que des exigences de sécurité et de compatibilité, ainsi que des économies d'échelle soient présentes dans cette strate, impliquant alors une certaine coordination.

- L'offre de services finals représente l'objectif de chaque réseau. Il s'agit de procurer aux différents types de clientèle certains services distincts qui leur sont adaptés. Ce sont par ailleurs les clients des infrastructures qui sont les prestataires de services finals. Cette couche n'est cependant pas caractérisée par d'importantes économies d'échelle et par des coûts fixes élevés. De ce fait, une concurrence entre plusieurs prestataires est probablement plus efficace qu'un monopole.

Cette construction en étage peut aussi être appliquée à l'industrie des paiements. Ainsi, dans les réseaux bancaires par exemple, l'infrastructure serait matérielle et constituée des guichets et des agences bancaires (*le front office*), les services intermédiaires seraient constitués par le système d'information et de gestion permettant de coordonner l'ensemble des opérations (*le back office*), et les services finals seraient les dépôts, les crédits, les produits financiers, etc. [Curien (2005)].

2. Caractéristiques économiques des réseaux

Selon Shy (2001)¹⁰⁹, les principales caractéristiques économiques distinguant les industries de réseau sont issues de la présence :

- d'externalités de consommation ;
- d'importantes économies d'échelle dans la production ;
- de complémentarité, de compatibilité et de normes ;
- et enfin, de coûts de changement (switching costs) et du verrouillage (lock-in).

¹⁰⁹ Shy O. *The economics of network industries*. New York : Cambridge University Press, 2001.

2.1 Externalités de réseau

Une caractéristique économique commune aux industries de réseau est l'existence d'externalités.

On parle d'externalités ou d'effets externes lorsque « *les décisions de consommation ou de production d'un agent affectent directement la satisfaction ou le profit d'autres agents, sans que le marché évalue et fasse payer ou rétribue l'agent pour cette interaction* » [Picard (1998)¹¹⁰]. En d'autres mots, les actes de consommation ou de production d'un agent donné bénéficient ou alors imposent des coûts à d'autres agents sans pour autant que le marché le rémunère pour les bénéfices ou lui fasse payer pour les coûts occasionnés.

Dans les réseaux, la valeur d'un produit ou d'un service réseau pour chaque utilisateur augmente ou diminue avec le nombre d'utilisateurs qui consomme ce même produit ou service [Gille (1992)¹¹¹]. C'est ce phénomène d'interdépendance des décisions de consommation individuelle que représente le concept d'externalités de réseau¹¹². De cette proposition fondamentale, plusieurs termes synonymes ont vu le jour, si bien que la dénomination "externalité de réseau" est également désignée "effet de réseau", "économie d'échelle liée à la demande" ou encore "externalité d'adoption" [Shapiro et Varian (1999)¹¹³, Shy (2001)].

L'externalité peut être positive ou négative dans les réseaux [Gille (1992)]. Elle est positive lorsque la valeur qu'un utilisateur retire du bien ou du service offert par le réseau augmente au fur et à mesure que ce dernier est acheté, utilisé ou consommé par d'autres utilisateurs. Un exemple typique est celui des réseaux téléphoniques. En effet pour un consommateur, le fait de détenir un téléphone est inutile s'il est le seul à en posséder un. Cependant, la valeur de la détention du téléphone augmente en proportion avec le nombre d'abonnés au réseau téléphonique. À l'inverse, une externalité négative dans le réseau fait référence à une baisse de valeur qu'un utilisateur retire d'un bien ou d'un service lorsque le nombre de ses utilisateurs augmente. Les embouteillages dans les réseaux routiers illustrent par exemple ce fait.

¹¹⁰ Picard P. *Éléments de micro-économie. Tome I. Théorie et applications*. 5^e éd. Paris : Montchrestien, Collection Eco, 1998.

¹¹¹ Gille L. "Interconnexion des réseaux". Dans Curien (Dir.) (1992), p. 31–51.

¹¹² Les externalités de réseau constituent un cas d'externalité de consommation [Shy (2001)].

¹¹³ Shapiro C., Varian H. *Économie de l'information : guide stratégique de l'économie des réseaux*. Paris : De Boeck université, Ouvertures économiques. Série Balises, 1999.

Généralement néanmoins, les externalités de réseau sont souvent des effets externes positifs.

Katz et Shapiro (1985)¹¹⁴ distinguent en outre deux sources d'externalités de réseau : les externalités de réseau directes et les externalités de réseau indirectes.

Les externalités directes de réseau se réfèrent aux gains d'utilité directement issus de l'accroissement du nombre d'agents qui consomme le bien-réseau, en d'autres termes de la taille du club des utilisateurs du bien (effet de club)¹¹⁵. Ce premier type d'externalités concerne surtout les réseaux physiques car elle est liée à la constitution d'une infrastructure physique aussi étendue que possible [Massard (1997)¹¹⁶]. Les externalités directes de réseau sont prépondérantes dans les instruments de paiement ainsi que dans les systèmes de paiement. Par exemple, pour qu'un paiement puisse s'effectuer, l'expéditeur et le bénéficiaire doivent tous les deux s'entendre sur l'usage d'un moyen de paiement, de normes techniques et du mécanisme de paiement. Par ailleurs, plus l'acceptation d'un instrument de paiement est répandue et plus il apporte des avantages à un consommateur de l'utiliser. Par conséquent, si l'unique distinction entre deux moyens de paiement est dans quelle mesure ils sont acceptés par des contreparties potentielles, le choix du consommateur se portera sur l'instrument de paiement le plus utilisé et donc le plus utile [Guibourg (1998)¹¹⁷]. Les instruments de paiement sont ainsi sujets à des économies d'échelle qui affectent leur demande. Cet effet a aussi lieu dans les systèmes de carte et dans les chambres de compensation. En effet, l'utilité qu'un utilisateur retire de l'adhésion à un réseau de carte croît avec le nombre de connexions au système de carte, ou plus précisément le nombre de points de vente connectés au système. De même, la valeur de la connexion à un mécanisme de paiement augmente avec le nombre d'autres individus, entreprises ou institutions déjà connectés au système de compensation.

¹¹⁴ Katz M. L., Shapiro C. "Network externalities, competition and compatibility". *The American Economic Review*, vol. 75 (3), 1985

¹¹⁵ Un bien-réseau est un type de bien dont l'utilité ainsi que la valeur pour chaque usager, et donc le prix qu'il est prêt à payer, est fonction du nombre d'agents qui l'utilisent.

¹¹⁶ Massard N. "Externalités, apprentissage et dynamique technologique : un retour sur la notion de réseau". Dans sous la direction de Orillard M, Guilhon B., Huard P., Zimmermann J-B. *Économie de la connaissance et organisations : entreprises, territoires, réseaux*. Paris, Montréal : l'Harmattan, 1997, p. 336-355.

¹¹⁷ Guibourg G. "Efficiency in the payment system - a network perspective". *Sveriges Riksbank Quarterly Review* 3, 1998.

Les externalités indirectes de réseau, quant à elles, se réfèrent à l'augmentation graduelle de la demande d'un produit complémentaire avec le nombre de consommateurs du bien-réseau. Cette externalité est liée à l'importance de l'offre de produits complémentaires ainsi qu'à l'amélioration de ses caractéristiques lorsque le club d'utilisateurs du réseau s'élargit. Les externalités indirectes de réseaux sont aussi nommées "externalités d'offre". Katz et Shapiro (1994) illustrent cet effet dans leur paradigme "*hardware-software*"¹¹⁸. Ils montrent que l'utilité d'un hardware donné (par exemple, un système d'exploitation) augmente avec le nombre de softwares (de logiciels) qui lui sont compatibles. Ainsi donc, les décisions d'adoption d'un bien-réseau de la part d'un consommateur donné affectent la variété et le prix futur des composants complémentaires. Par conséquent, la monnaie peut être vue comme un bien-réseau qui présente des externalités indirectes de réseau. En effet, le plus essentiel n'est pas combien d'utilisateurs se servent d'un instrument de paiement donné, mais plutôt à quel point les transactions réglées au moyen de cet instrument sont élevées et variées [Pollin et Ullmo (1992)¹¹⁹].

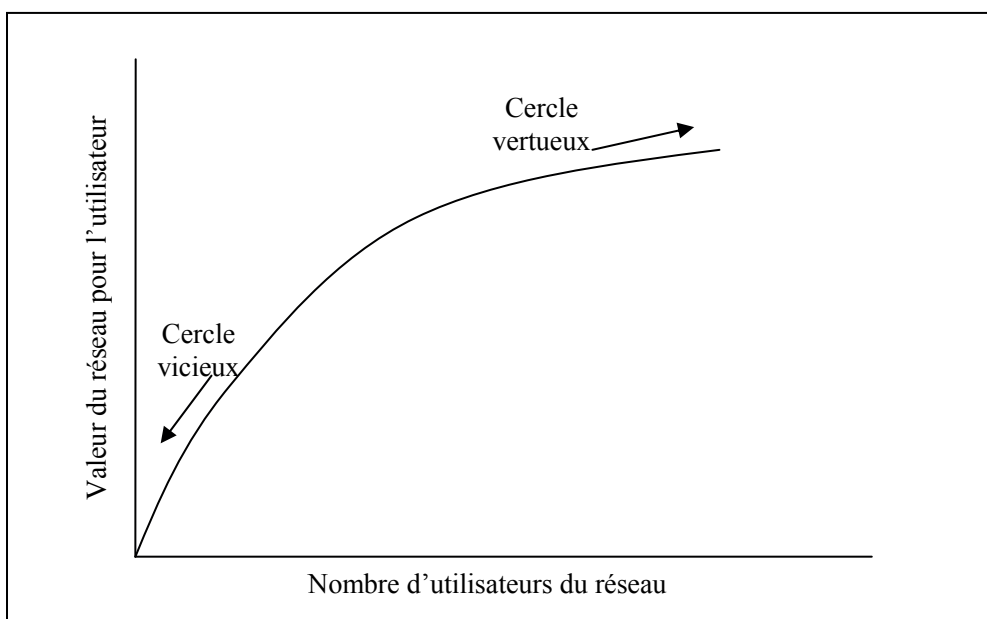
Quoi qu'il en soit, le principal effet des externalités de réseau est que l'utilité du consommateur augmente de façon proportionnelle avec le développement du réseau. De cette notion d'externalité de réseau, Gille (1992) définit par extension un réseau comme « *un ensemble de consommateurs et de producteurs reliés entre eux par leur décision de consommer et de produire un même bien ou service. Les biens et services présentant ses caractéristiques relèvent alors d'une technologie de réseau* ».

En conséquence dans les industries de réseau, les attentes que les utilisateurs se font sur la taille future du réseau jouent un rôle déterminant sur la taille que le réseau atteindra effectivement. S'ils anticipent la réussite d'un réseau ou d'un bien-réseau, ce dernier aura effectivement du succès. Sinon, ce sera un échec. En d'autres mots, les attentes des utilisateurs sont autoréalisatrices. C'est un des cas de "l'effet feed-back positif" ou "effet positif de rétroaction", ou encore "effet boule de neige" : la force génère de la force (cercle vertueux) et la faiblesse génère de la faiblesse (cercle vicieux) [Shapiro et Varian (1999)]. Une utilisation croissante d'un réseau lui donne de plus en plus de valeur et, fait aussi qu'il est de plus en plus utilisé. Cela correspond au cercle vertueux. A contrario, un réseau dont l'utilisation décroît perd de plus en plus de valeur, et est de moins en moins utilisé. C'est le cercle vicieux. Ces effets sont illustrés dans la figure 4.

¹¹⁸ Katz M., Shapiro C. "Systems competition and network effects". *Journal of Economic Perspectives*; vol. 8 (2), 1994.

¹¹⁹ Pollin J-P., Ullmo Y. "Réseaux et finance". Dans Curien (Dir.) (1992), p. 87-113.

Figure 4 : L'utilisation d'un réseau augmente sa valeur



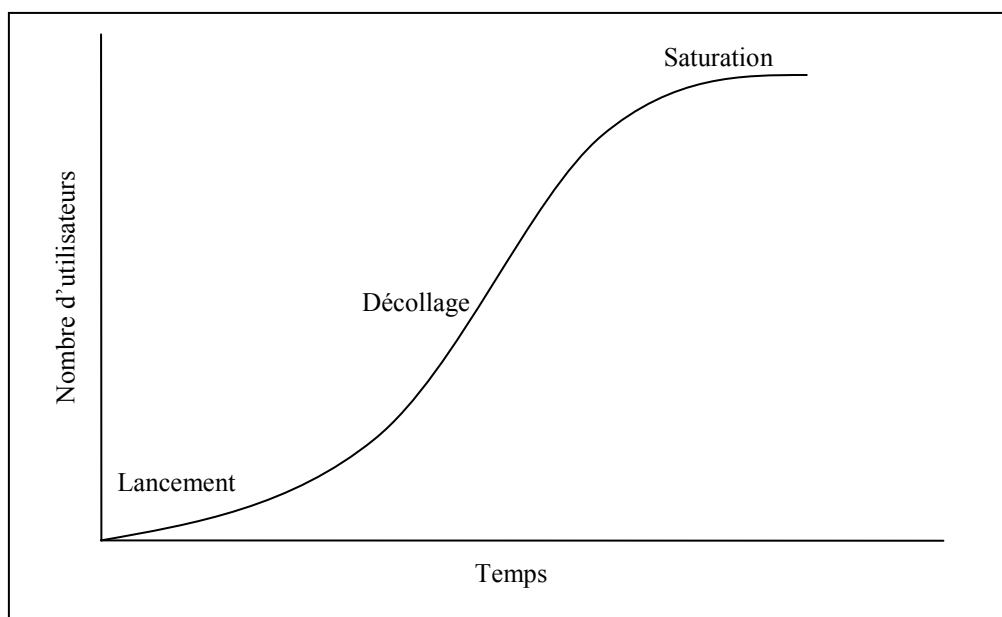
Source : Shapiro et Varian (1999), p162.

Un réseau a en définitive tout intérêt à obtenir un nombre suffisamment important d'utilisateurs. C'est en acquérant une masse critique d'utilisateur que les utilisateurs extérieurs au réseau perçoivent son utilité et sont tentés de consommer le bien ou le service fourni par le réseau. En atteignant une taille critique, l'entrée de nouveaux utilisateurs augmente l'utilité du réseau ; ce qui favorise l'entrée d'autres utilisateurs. L'expansion du réseau s'effectue alors proportionnellement. La demande des utilisateurs est ainsi auto-amplifiée par l'effet boule de neige. Celle-ci suit d'ailleurs un schéma déterministe [Shapiro et Varian (1999), Guibourg (1998)]. Elle évolue tout d'abord lentement au cours de la phase de lancement jusqu'à ce que la masse critique soit atteinte. Elle progresse ensuite rapidement puis, finit par ralentir du fait de la saturation du réseau. Cette capture des parts de marché des biens-réseau est illustrée dans la figure 5.

Ainsi donc, du fait des externalités de réseau et étant donné que l'avenir du réseau dépend de la manière dont les utilisateurs ont anticipé son étendue, plusieurs équilibres peuvent apparaître sur le marché (*cf.* figure 6) [Katz et Shapiro (1985), Creti et Perrot (1997)¹²⁰, Shy (2001)].

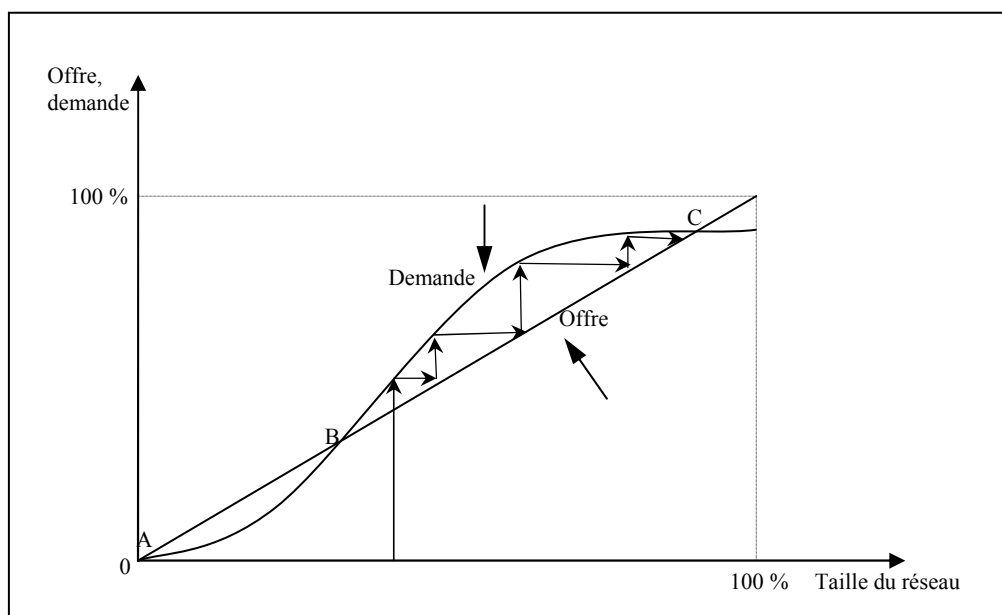
¹²⁰ Creti A., Perrot A. "Les entreprises en réseau". Dans Laboratoire d'économie industrielle, Perrot A. (Dir.). *Réglementation et concurrence*. Paris : Economica, Collection Économie et statistiques avancées. Série École

Figure 5 : Dynamique de l'adoption d'un bien réseau



Source : Shapiro et Varian (1999), p160.

Figure 6 : Équilibres multiples



Source : Adaptée de Curien et Gensollen (1992).

La figure 6 montre qu'il y a deux équilibres stables (A et C) et un équilibre instable (B). À l'équilibre A, le réseau n'existe pas. Il n'y a pas d'offre donc pas de demande. Cet équilibre correspond aussi au cas pour lequel aucun consommateur n'utilise le réseau, ce dernier ne peut alors pas se développer. À l'équilibre C, le réseau est saturé. Au-delà de ce point, l'entrée de nouveaux utilisateurs pousse les utilisateurs intérieurs au réseau à en sortir, et en-deçà, le réseau attire encore les utilisateurs extérieurs. Dans les deux cas, l'équilibre tend à être restauré. Enfin, à l'équilibre B, le réseau a atteint sa masse critique de développement. Au-delà de ce point, il devient attractif et tend à évoluer vers l'équilibre stable de saturation. En-deçà, il perd de son attrait, le nombre de ses utilisateurs faiblit et sa taille tend à converger vers zéro. C'est pourquoi, un réseau qui démarre avec une taille légèrement supérieure à la masse critique, bénéficie des effets positifs de feed-back, et progresse mécaniquement.

À côté des économies d'échelle liées à la demande, un autre type d'économies d'échelle joue également un rôle important dans les industries de réseau. Il s'agit des économies d'échelle dans la production. Ce type d'économies constitue aussi une externalité de réseau.

Les économies d'échelle dans la production se réfèrent à la chute du coût unitaire lorsque le volume d'unités de production ou la capacité de production augmente [Angelier (2007)]. D'une part, le lancement d'un réseau nécessite d'importants investissements dans une infrastructure technique adaptée, mais cette dernière ne peut pas servir à d'autres activités. D'autre part, le coût marginal de la production de services durant l'existence de l'infrastructure est relativement faible et même décroissant. En résultat, une adhésion supplémentaire au réseau a tendance à faire partager le coût de production entre ses utilisateurs. Par exemple, lorsqu'une nouvelle banque participe à un réseau, le volume de transactions augmente et les coûts opératoires sont partagés par d'avantages d'institutions. Ce fait est identique dans les chambres de compensation. Lorsque le nombre de participants augmente, le volume ainsi que la valeur des paiements traités augmentent. Néanmoins, comme les obligations de paiement sont compensées, la nécessité de solder les paiements ne s'effectue qu'une seule fois. Le besoin de règlement n'augmente donc pas. D'ailleurs, dans les systèmes de compensation multilatéraux, une hausse du nombre de participants réduit généralement le besoin en liquidités de règlement de 50 à 90 % [Guibourg (1998)].

En somme, d'importantes unités de production ainsi qu'un large parc installé d'utilisateurs permettent d'exploiter les externalités de réseau. Elles constituent en fait une condition nécessaire

au démarrage et au développement d'un réseau. Toutefois, pour que des biens ou des services de réseau soient produits à grande échelle, il faut que la demande des utilisateurs pour ces derniers soit suffisante. Mais la demande des utilisateurs pour des biens ou services spécifiques ne peut se développer que si les utilisateurs anticipent une production importante. De même, pour qu'un réseau puisse exister, il faut qu'il ait un nombre suffisant d'utilisateurs. Un important parc d'utilisateurs ne peut cependant être réalisé que si les utilisateurs s'attendent à ce que le réseau ait une taille importante. Si les anticipations sur la taille future du réseau sont trop faibles, la probabilité que le réseau n'émerge pas du tout est très élevée. Ce phénomène reflète le "problème de l'œuf et de la poule" ou encore le "dilemme catch-22" (pas d'offre donc pas de demande, et pas de demande donc pas d'offre).

Au final des externalités de réseau, découle une forte interdépendance entre l'offre et la demande dans le réseau.

2.2 Complémentarité, compatibilité et normalisation

Dans les industries de réseau, les biens sont communément consommés avec d'autres produits qui leur sont complémentaires [Shy (2001)]. Citons notamment, les hardwares et les logiciels, les consoles de jeu et les jeux vidéo, les cartes bancaires et les terminaux de paiement par carte etc. Par ailleurs, les réseaux sont structurés de telle sorte qu'un certain nombre de liens entre plus d'un de leurs composants (ou éléments, ou encore entités) sont indispensables à la fourniture d'un service spécifique [Economides (1996)]. Dans les systèmes de paiement par exemple, une liaison entre commerçants, consommateurs et banques par des systèmes d'échange et de règlement, est nécessaire à la prestation de services de paiement. Ainsi donc, pour qu'un réseau puisse bénéficier d'une plus grande utilité aux yeux de ces utilisateurs, une complémentarité entre ces différents composants est essentielle.

La complémentarité constitue en fait un concept important dans l'existence des externalités de réseau. En effet, en décidant de consommer un bien ou service individuel du réseau, le consommateur tient aussi compte de l'offre de produits complémentaires. Dans les systèmes de carte par exemple, plus les consommateurs utilisent leur carte de paiement et plus les commerçants sont poussés à offrir à leurs clients une méthode de règlement leur permettant d'augmenter leurs ventes en se dotant d'un terminal de paiement par carte, et plus les

commerçants acceptent les paiements par carte et plus les consommateurs trouvent utile d'adhérer au réseau de carte en se munissant d'une carte [McAndrews (1997)¹²¹].

Techniquement cependant, l'exploitation des complémentarités entre les différents composants passe par la possibilité d'une interaction entre ces derniers [Kemppainen (2003)]. Et, pour que des composants puissent être complémentaires, il est nécessaire qu'ils répondent à des standards spécifiques ou qu'ils soient compatibles. D'ailleurs selon Economides (1996), c'est la compatibilité qui rend la complémentarité réelle.

Deux mécanismes permettent d'atteindre la compatibilité [Katz et Shapiro (1994)]. D'une part il y a la normalisation, les réseaux sont alors conçus de telle sorte qu'ils aient des composants substituables, fonctionnant donc selon une norme identique. Un problème de coordination survient néanmoins dans la mesure où il est nécessaire de parvenir à une entente sur les standards [Shy (2001)]. Farrell et Saloner (1988) relèvent au moins quatre processus de coordination qui permettent d'arriver à une norme¹²² :

- la tradition, où les actions sont effectuées de façon traditionnelle ;
- l'action unilatérale où aucune communication n'est engagée entre les acteurs et un premier acteur fait un choix tandis que les autres le suivent, ce mécanisme est aussi appelé "*bandwagon*" ;
- les comités dans lesquels tous les acteurs communiquent explicitement et négocient avant de prendre tout engagement (comités de normalisation par exemple) ;
- et enfin, la coordination par une autorité, où un unique acteur désigné prend les décisions pour tous les autres.

D'autre part, la compatibilité peut être atteinte par la mise en place d'adaptateurs (ou encore convertisseurs, passerelles ou interfaces. Dans ce cas, la compatibilité s'acclimate à la diversité des normes [Farrell et Saloner (1992)¹²³]. Mais très souvent, une parfaite compatibilité ne peut être

¹²¹ McAndrews J. J. "Network issues and payment systems". *Federal Reserve Bank of Philadelphia Business Review*, 1997.

¹²² Farrell J., Saloner G. "Coordination through committees and market". *Rand Journal of Economics*, vol. 19 (2), 1988, p. 16.

¹²³ Farrell J., Saloner G. "Converters, compatibility, and the control of interfaces". *Journal of Industrial Economics*, vol. 40 (1), 1992.

atteinte en raison notamment des ralentissements liés au processus de conversion et des difficultés d'établissement d'adaptateurs [Cohendet et Schenk (1999)¹²⁴].

D'un autre côté, des facteurs autres que technologiques peuvent affecter le degré de compatibilité. Laffont, Rey et Tirole (1998a¹²⁵, 1998b¹²⁶) ont ainsi montré que même en cas de parfaite compatibilité technique entre deux réseaux téléphoniques, l'introduction de tarifs discriminants réduit l'interaction entre les réseaux. Par exemple, lorsque le prix des appels sur le même réseau est différent du prix des appels sur le réseau concurrent, le nombre d'abonnés susceptible d'être contacté au prix le plus faible engendre une externalité positive de réseau (un effet de club), alors qu'en l'absence de cette discrimination, les consommateurs sont indifférents au nombre d'abonnés de leur propre réseau. Ainsi, au delà d'une compatibilité technique, c'est aussi la compatibilité commerciale qui est nécessaire pour garantir une interaction réelle [Kemppainen (2003)].

En somme, si un réseau dispose de composants compatibles, il en retire des bénéfices car il devient plus vaste et sa valeur pour ses utilisateurs augmente.

Sur les marchés où il existe plusieurs réseaux par ailleurs, le fait de rendre leur technologie compatible présente également des avantages. Si les réseaux peuvent interagir, cela leur permet de réaliser des économies d'échelle liées à la demande et des économies d'échelle dans la production. Par exemple, des firmes qui produisent des biens ou des services de réseau et qui coopèrent les unes avec les autres, ont tout intérêt à accepter que d'autres firmes de taille importante les rejoignent [Guibourg (1998)]. De même, les nouvelles firmes sont incitées à participer à une interaction existante entre différentes firmes si elles peuvent exploiter les externalités de réseau. Le fait que différents réseaux rendent compatibles leurs technologies augmentent en outre le surplus de consommation de leurs utilisateurs respectifs puisqu'en se connectant à leur réseau, ces derniers bénéficient d'une plus vaste couverture, sans avoir à multiplier les connexions à de nombreux réseaux.

¹²⁴ Cohendet P., Schenk E. "Irréversibilités, compatibilité et concurrence entre standards technologiques". Dans Callon M., Cohendet P., Curien N. et al. *Réseau et coordination*. Paris : Economica, Collection Innovation, 1999, p. 65-109.

¹²⁵ Laffont J-J., Rey P., Tirole J. "Network competition : I. Overview and nondiscriminatory pricing". *RAND Journal of Economics*, vol. 29 (1), 1998.

¹²⁶ Laffont J-J., Rey P., Tirole J. "Network competition : II. Price discrimination". *RAND Journal of Economics*, vol. 29 (1), 1998.

La compatibilité permet donc d'exploiter les externalités de réseau. Néanmoins, des incitations opposées ont également lieu lorsque les réseaux doivent faire le choix de la compatibilité [Katz et Shapiro (1985)]. En effet, si différents réseaux choisissent un standard commun, cela réduit la différenciation entre leurs produits puisque ces derniers obtiennent des caractéristiques communes et deviennent de meilleurs substituts [Economides et Flyer (1995)¹²⁷, Jonard et Schenk (1998)¹²⁸]. En résultat, la concurrence augmente substantiellement et les incitations à la compatibilité s'atténuent.

Pour résumer, les décisions de compatibilité sont le résultat d'une conciliation entre deux forces contradictoires : les effets de réseaux et les effets de la concurrence. En sélectionnant la compatibilité, la valeur des biens-réseau augmente, mais la concurrence à laquelle ces biens sont soumis s'accroît également [Cohendet et Schenk (1999)]. Dans les réseaux bancaires par exemple, les banques ont peu intérêt à ne pas rendre leur technologie compatible. En effet, les moyens de paiement émis par les différentes banques à l'intérieur d'une économie donnée doivent être compatibles pour que le système de paiement soit efficace. Ces banques doivent ainsi utiliser un standard commun pour que les paiements effectués par leurs clients soient acceptés des autres banques. Mais d'un autre côté, la compatibilité des réseaux réduit la différenciation des offres bancaires. Elle rend en outre les prestations de services homogènes puisque ce sont les mêmes instruments de paiement que les banques proposent à leur clientèle. Au final, puisqu'elles paraissent plus substituables, la concurrence entre les banques s'intensifie. C'est donc la force respective de l'importance des effets de concurrence et des effets de réseau qui détermine les choix de compatibilité.

Un lien existe par conséquent entre compatibilité et concurrence. Partant, la compatibilité devient une variable stratégique des firmes [Le bas (1995)¹²⁹, Manenti et Somma (2008)¹³⁰]. Elle est en général stratégiquement favorable pour deux firmes en concurrence, à moins que l'une d'entre elles ne détienne déjà une part prépondérante du marché [Katz et Shapiro (1986a)¹³¹,

¹²⁷ Economides N., Flyer F. "Technical Standards Coalitions for Network Goods". *New York University, Stern School of Business, Department of Economics, Working Papers*, n°95-12, 1995.

¹²⁸ Jonard N., Schenk E. "Open standard compatibility : network externalities versus product differentiation". *Mimeo*, Université Louis Pasteur, Strasbourg, 1998.

¹²⁹ Le Bas C. *Économie de l'innovation*. Paris : Economica, Économie poche, n°19, 1995.

¹³⁰ Manenti F. M., Somma E. "One-way compatibility, two-way compatibility and entry in network industries". *Int. J. of the Economics of Business*, vol. 15 (3), 2008.

¹³¹ Katz M. L., Shapiro C. "Product Compatibility Choices in a Market with Technological Progress". *Oxford Economic Papers*, vol. 38, 1986a.

Farrel et Saloner (1992), Chen, Doraszelski et Harrington (2009)¹³²]. Dans ce cas, la firme dominante a tout intérêt à conserver l'avantage issu de sa plus grande taille et des effets de club, en préservant une certaine incompatibilité. À l'inverse, une firme non-leader sur le marché gagne à accepter la compatibilité.

Dans les systèmes de carte par exemple, Discover et American Express ont souhaité bénéficier du réseau Visa afin que leurs cartes soient acceptées par les commerçants n'appartenant pas à leur réseau, mais Visa s'y est opposé [Shapiro et Varian (1999)].

2.3 Coûts de changement et verrouillage

Lorsqu'un utilisateur choisit une banque par exemple, il fait dans le même temps un investissement durable dans des éléments complémentaires qui sont spécifiques à cette banque, entre autres, les services de paiements proposés, les prêts etc. Il est possible que ces éléments complémentaires aient des périodes d'existence différentes, tant et si bien que cela fait croître les coûts du passage d'une banque à une autre. L'existence de coûts de changement de banque auxquels doit faire face l'utilisateur concourt alors à son verrouillage.

Ainsi dans les industries de réseau, les utilisateurs sont souvent confrontés à des situations dans lesquelles ils doivent supporter des coûts s'ils souhaitent passer d'un réseau à un autre. Si ces coûts sont importants, ils verrouillent l'utilisateur dans le réseau existant et barrent son passage à un autre réseau [Kemppainen (2003)]. Le verrouillage (*lock-in*) fait donc référence à une situation où les coûts de changement (*switching costs*) de technologie ou de services sont élevés [Shapiro et Varian (1999), Shy (2001)]. Par exemple, le passage à un nouveau système de paiement impose aux prestataires de services de paiement de gros investissements dans une nouvelle infrastructure (les systèmes informatiques) mais aussi dans la formation du personnel à ce nouveau système. Cette nécessité d'effectuer un investissement particulier peut empêcher les prestataires de changer de système et par conséquent les verrouiller dans le système de paiement existant. D'ailleurs pour Shapiro et Varian (1999), « *tout agent économique qui effectue un investissement spécifique ou se lie par un contrat, qu'il s'agisse d'un fournisseur, d'un consommateur ou d'un associé, risque de souffrir du verrouillage au cours du cycle de vie de l'investissement ou la durée du contrat* ».

¹³² Chen J., Doraszelski U., Harrington J. E. "Avoiding market dominance: product compatibility in markets with network effects". *RAND Journal of Economics*, vol. 40 (3), 2009.

Les industries de réseau peuvent alors avoir tendance à s'enfermer dans une norme ou une technologie désuète. Cela s'explique par le fait que dans les marchés où il existe des effets de réseau, les acteurs ont tendance à adhérer au même réseau [Katz et Shapiro (1994)]. En d'autres termes, il y a une disposition naturelle pour une standardisation de facto. En effet, les externalités de réseau lorsque exploitées mènent, du fait des effets feed-back positifs, à des situations où un réseau finit par dominer ses concurrents [Bessen et Farrell (1994)¹³³]. Ce type de conjoncture est nommé "tipping". Il peut par exemple être observé dans les systèmes de paiement en Europe où, en majorité, seul un unique système domine le traitement de paiements spécifiques à l'échelle nationale, comme en France avec le système SIT pour les paiements de masse. Le réseau dominant dispose d'une base installée et d'une technologie rarement compatible avec celle d'un nouveau réseau.

Les modèles de compétition technologique se déroulant dans un cadre statique, c'est-à-dire fondé sur les capacités d'anticipation des agents, expliquent l'émergence d'équilibres multiples dont certains sont inefficaces [Katz et Shapiro (1985, 1986b¹³⁴, 1994), Farrell et Saloner (1985¹³⁵, 1986¹³⁶)]. Prenons par exemple une matrice de jeu de coordination joué par deux utilisateurs en concurrence imparfaite (cf. tableau 1). En adoptant le standard 1, l'utilisateur choisit la nouvelle technologie (N), mais en adoptant le standard 2, il choisit l'ancienne technologie (A).

Tableau 1 : Matrice de jeu de coordination entre deux technologies

		Utilisateur 1	
		Standard 1	Standard 2
Utilisateur 2	Standard 1	ε	φ
	Standard 2	φ	θ

Source : Adapté de Creti et Perrot (1997).

¹³³ Bessen S. M., Farrell J. "Choosing how to compete : strategies and tactics in standardization". *Journal of Economic Perspectives*, vol. 8 (2), 1994.

¹³⁴ Katz M., Shapiro C. "Technology adoption in the presence of network externalities". *Journal of Political Economy*, vol. 94 (4), 1986b.

¹³⁵ Farrell J., Saloner G. "Standardisation, compatibility and innovation". *Rand Journal of Economics*, vol. 16 (1), 1985.

¹³⁶ Farrell J., Saloner G. "Installed base and compatibility : innovation, product preannouncements, and predation". *American Economic Review*, vol. 76 (5), décembre, 1986.

Dans la mesure où les deux technologies (nouvelle et ancienne) présentent des externalités de réseau, il est plus avantageux pour les utilisateurs d'utiliser la même technologie. Par conséquent, $\epsilon > \varphi$ et $\theta > \tau$. Alors, les résultats du jeu non coopératif sont donnés par les équilibres (N, N) et (A, A). L'un de ces deux équilibres peut néanmoins être inefficace. Ainsi, si à l'équilibre, les deux utilisateurs choisissent l'ancienne technologie (A, A) alors qu'ils auraient eu une plus grande utilité en choisissant la nouvelle technologie (c'est-à-dire que $\theta < \epsilon$), on est dans le cas d'un excès d'inertie (*excess inertia*). En revanche, si les utilisateurs choisissent la technologie (N, N) alors que le choix de l'ancienne technologie leur auraient fourni une plus grande utilité (c'est-à-dire que $\theta > \epsilon$), il y a alors un excès d'engouement (*insufficient friction*). [Creti et Perrot (1997), Shy (2001)].

Dans une situation d'excès d'inertie, puisque le réseau existant dispose d'une base installée et d'une part de marché importante, les utilisateurs continuent à choisir la technologie bien établie, même si leurs surplus seraient supérieurs s'ils passaient à une technologie nouvelle mais incompatible. Il y a alors un trop faible niveau d'innovation. Ainsi, le capital installé de l'ancienne technologie ainsi que les externalités de réseau qu'elle génère peut handicaper l'émergence d'une nouvelle technologie. De plus, les utilisateurs d'aujourd'hui peuvent être rebutés à l'idée d'adopter une nouvelle technologie s'ils doivent faire face aux coûts de changement d'une technologie à une autre et si ce changement ne bénéficie en totalité qu'aux utilisateurs futurs. Il y a alors une réticence à initier un effet "bandwagon" : tout le monde souhaiterait passer à la nouvelle technologie mais sous condition qu'un certain nombre d'utilisateurs change en premier.

À l'opposé, un excès d'engouement reflète une situation où l'innovation est excessive. Ce cas s'explique par le fait que les utilisateurs qui décident d'adopter la nouvelle technologie n'ont pas connaissance des coûts qu'ils imposent aux utilisateurs qui ont déjà adopté l'ancienne technologie. Au final, les utilisateurs de l'ancienne technologie se trouvent bloqués. Cet effet est nommé "*stranding*".

D'un autre côté, le verrouillage est aussi expliqué par les modèles de dynamique d'adoption dans lesquels le club d'utilisateurs croît à l'infini [Arthur (1988¹³⁷, 1989¹³⁸)]. Dans ces modèles, les externalités de réseau sont liées à l'histoire du processus d'adoption des utilisateurs car ces

¹³⁷ Arthur W.B. "Competing technologies : an overview". Dans sous la direction de Dosi G., Freeman C., Nelson R. et al. *Technical change and economic theory*. Londres : Pinter, 1988.

¹³⁸ Arthur W.B. "Competing technologies, increasing returns, and lock-in by historical events". *The Economic Journal*, vol. 99 (394), 1989.

derniers n'ont pas la faculté d'anticiper la taille future du réseau qu'ils veulent adopter. De même, plus un réseau est jugé attrayant par les utilisateurs et plus rapidement il sera adopté. Cet effet positif de feed-back est néanmoins nommé par Arthur (1988, 1989) "rendements croissants d'adoption". Il l'explique par l'existence d'apprentissage par l'usage (*learning by using*) et d'effet d'apprentissage (*learning by doing*). L'apprentissage par l'usage provient du fait que plus une technologie est utilisée et plus cela contribue à l'amélioration des performances de l'innovation [Rosenberg (1982)¹³⁹]. Quant à l'effet d'apprentissage, cela correspond au fait que l'expérience de la production permet de réduire les coûts unitaires de production. Selon Arthur, du fait de rendements croissants d'adoption, plus une technologie est choisie et expérimentée et plus il est probable que celle-ci sera choisie dans le futur. La compétition technologique mène ainsi à une situation de verrouillage où il y a une domination irréversible d'une technologie sur l'autre. Le résultat final, c'est-à-dire la technologie qui s'imposera comme standard de facto, est alors déterminé par accident ou par hasard par un processus de dépendance de sentier (*path dependence*). En d'autres mots, le résultat de la concurrence technologique est fonction du sentier d'adoption initial sur le marché qui lui est facteur d'aléas mineurs. Les premiers utilisateurs adoptant une technologie imposent donc leurs préférences sur le marché.

Section 4. Le besoin de moderniser l'environnement des paiements de détail en euros

En Europe, les paiements transfrontaliers de montants élevés et les paiements domestiques étaient exécutés au sein de systèmes de transfert de fonds interbancaires, suivant des normes et des procédures communes. Cela n'était pas le cas pour les paiements transfrontaliers de détail, à l'exception des paiements par carte, qui transitaient à travers différents systèmes ou groupes bancaires, sans aucune harmonisation. Cette organisation montrait le morcellement des systèmes de paiement de détail au niveau national et transfrontalier au lancement de l'euro. Cela rendait par ailleurs nécessaire la construction d'une Europe des paiements.

Ainsi dans la première partie de cette section, nous allons présenter les problèmes d'efficience que le morcellement de l'environnement des paiements de détail causait. Puis dans

¹³⁹ Rosenberg N. *Inside the black box : technology and economics*. Cambridge, Londres, New York : Cambridge university press, 1982.

une seconde partie, nous allons étudier le processus d'unification de cet environnement. Nous allons d'une part mettre en évidence que cette tâche relevait plus d'une initiative politique que d'une initiative de marché et d'autre part qu'elle s'est avérée lente du fait de l'existence des effets de réseau dans l'industrie des paiements. Nous allons aussi exposer les différentes actions qui ont permises d'aboutir à la naissance du projet d'Espace unique de paiement en euros.

1. Les principales déficiences de l'environnement des paiements

L'infrastructure des paiements au sein de l'Union Européenne a été premièrement construite dans l'optique de répondre aux exigences des besoins nationaux de chaque état. Chaque système de paiement fonctionnait donc selon ses propres règles et sa propre technologie à l'intérieur de chaque État membre. Mais bien que les réseaux de paiements domestiques étaient très bien organisés, ils étaient aussi incompatibles les uns avec les autres. Cette incompatibilité ne permettait alors pas une interopérabilité entre les différents systèmes nationaux de paiement¹⁴⁰.

L'introduction de la monnaie unique n'a pas amélioré la situation. Même si les citoyens européens étaient en mesure d'effectuer des paiements en espèces dans toute la zone euro, ils ont toutefois continué à avoir des difficultés à effectuer des paiements transfrontaliers scripturaux. Les moyens de paiement, les normes et les infrastructures de paiement au sein de l'Europe étaient restés divers. En effet, étant donné que l'entrée d'un ordre de paiement dans tout système de paiement suit une série de normes, de formats et de protocoles, une incompatibilité entre ces derniers ne permet pas une interaction entre les différents systèmes de paiement¹⁴¹. Or en Europe, la standardisation des infrastructures d'échanges interbancaires était très faible [Banque centrale européenne (1999, 2001b¹⁴²)]. En fait, les normes internationales existantes qui permettaient le traitement automatique de bout-à-bout des paiements de détail, donc sans

¹⁴⁰ L'interopérabilité est une situation dans laquelle des instruments de paiement relevant d'un système donné peuvent être utilisés dans d'autres pays et d'autres systèmes. L'interopérabilité exige une compatibilité technique, mais elle ne peut exister que si des accords commerciaux ont été conclus entre les systèmes concernés. L'interopérabilité entre les différents systèmes d'échange est donc conditionnée à la standardisation des normes et des procédures de traitement des transactions de paiement à l'échelle européenne. [Banque des règlements internationaux (2003b)].

¹⁴¹ Dans tout système de paiement, un format particulier est appliqué à chaque type de paiement afin d'une part de mentionner toutes les informations nécessaires au paiement, et d'autre part de fournir à chaque intervenant impliqué des informations qui lui sont utiles. Les ordres de paiement utilisent un protocole commun dans le système de paiement. Ce protocole permet la communication et l'échange d'informations de paiement entre les ordinateurs de la chambre de compensation, des banques participantes et de la banque de règlement. [Rambure (2005)].

¹⁴² Banque centrale européenne. Towards an integrated infrastructure for credit transfers in euro". ISBN 92-9181-260-9, 2001b.

intervention manuelle étaient très peu appliquées. Donc lorsqu'un utilisateur émettait un ordre de paiement, en raison de la multitude de normes, les formats choisis étaient rarement compatibles avec ceux qu'utilisait la banque à l'étranger.

En plus de la variété des normes techniques, les règles juridiques étaient également différentes. La législation dans le domaine des paiements de détail variait en effet d'un pays à l'autre. Prenons l'exemple des régimes de fourniture de services de paiement [Bouyala (2005), Wery et Joly (2009)¹⁴³]. Dans certains États comme la France, une licence bancaire était nécessaire pour fournir des services de paiement comme la réception de fonds financiers, le crédit, la fourniture et la gestion de moyens de paiement. Dans d'autres États cependant, ce n'était pas le cas. En Belgique par exemple, l'offre de service de paiement, comme l'émission de carte, sans réception de dépôt et sans octroi de prêt était libre.

Toutes ces différences législatives faisaient notamment que des divisions inutiles et coûteuses devaient être conservées au sein des structures et des organisations d'entreprises opérant au niveau transfrontalier¹⁴⁴.

L'incompatibilité des réseaux de paiement dans la zone euro entraînait aussi une hétérogénéité dans le traitement des paiements de détail transfrontalier. Ainsi, par contraste aux paiements domestiques et de montants élevés qui eux transitaient à travers des systèmes de paiement harmonisés et dédiés à leur traitement, les paiements transfrontaliers de détail eux étaient acheminés et traités de différentes manières. Quelques opérations étaient traitées à travers des accords entre groupes bancaires fermés, comme Eurogiro, S-Interpay, 'TIPANET', ou au sein de l'unique système transfrontalier d'échange et de règlement STEP 1. Une autre faible partie passait par les systèmes de paiement de montants élevés que sont TARGET et EURO1, alors qu'ils n'avaient pas premièrement été désignés pour traiter ces types de paiements. Mais la plus grosse partie des échanges transfrontaliers de paiement de détail, plus spécifiquement des virements transfrontaliers, était fondée sur des relations bilatérales, par le biais de correspondants bancaires. [Commission européenne (1992)¹⁴⁵, Banque centrale européenne (1999, 2000a¹⁴⁶, 2001b)].

¹⁴³ Wery E., Joly C-R. "La France transpose la directive SEPA sur les services de paiement". *Droit et Technologies*, 2009. Disponible sur : www.droit-technologie.org/actuality-1252/la-france-transpose-la-directive-sepa-sur-les-services-de-paiement.html.

¹⁴⁴ Commission européenne. "Plan d'action en faveur du marché unique". CSE (97) 1 final, 1997

¹⁴⁵ Commission européenne. "Easier cross-border payments : breaking down the barriers". SEC (92) 621 final, 1992.

L'utilisation majoritaire des correspondants bancaires avait cependant plusieurs inconvénients. D'une part, les procédures pratiquées étaient en général manuelles. D'autre part, l'arrangement de correspondants bancaires exigeait que les banques disposent de nombreuses relations bilatérales pour être en mesure d'offrir une vaste couverture géographique. Dans le plus simple des cas, seulement deux banques étaient impliquées dans ce type d'arrangement : la banque émettrice dans le pays d'origine (ou national) et la banque réceptrice dans le pays étranger. En pratique cependant, les banques émettrices et réceptrices n'avaient pas nécessairement de compte direct les reliant. Alors, pour que le paiement soit effectué, il devait passer à travers les comptes réciproques des correspondants de la banque émettrice avant d'atteindre la banque réceptrice. Ainsi, le traitement d'un paiement de détail transfrontalier pouvait impliquer plusieurs banques [Commission européenne (1990)¹⁴⁷].

Au final pour les paiements transfrontaliers de détail, l'arrangement de correspondants bancaires, avec leur usage de procédures manuelles et la maintenance de nombreuses relations bilatérales, rendait les coûts de traitement pour les paiements transfrontaliers très élevés comparés aux paiements domestiques.

Cet arrangement entraînait de plus un problème de transparence dans les services de paiement transfrontaliers. En effet, la banque émettrice était souvent dans l'incapacité de fournir avec exactitude à l'émetteur de l'ordre de paiement une information concernant le coût et le temps d'exécution de l'opération. Fin 1999 par exemple, le temps d'exécution d'un virement transfrontalier était de 3,41 jours et dans 5,14 % des cas, les ordres de virement prenaient plus de sept jours ouvrables pour être exécutés¹⁴⁸. Les banques ne remplissaient donc pas les exigences de la directive 97/5/CE sur les virements transfrontaliers qui stipulait que le délai d'exécution d'un ordre devait être de maximum cinq jours (*cf.* encadré 2). Il ne s'agissait malheureusement pas du seul manquement à la directive de l'époque. Un problème de double charge existait aussi pour les paiements de détail transfrontaliers, et plus particulièrement pour les virements transfrontaliers [Banque centrale européenne (2001a)]. Les banques ne pouvaient en effet pas certifier que le bénéficiaire du paiement recevrait la totalité du montant envoyé sans supplément de frais. Encore à la fin 1999, dans 25% des virements OUR transfrontaliers, des frais supplémentaires étaient

¹⁴⁶ Banque centrale européenne. "Improving cross-border retail payment services : progress report". ISBN 92-9181-087-8, 2000a.

¹⁴⁷ Commission européenne. "Making payments in the internal market". COM(90) 447 final, 1990.

¹⁴⁸ Commission européenne. "Bank Charges in Europe". 2000. Mais consulter Banque centrale européenne (2000a).

quand même prélevés sur la somme que le bénéficiaire devait recevoir [Commission européenne (2000)¹⁴⁹]. Ajoutée à cela, l'incompatibilité des normes commerciales entre les banques de différents pays ne permettait pas d'atteindre des accords rapides et flexibles pour gérer les plaintes et les recours liés aux paiements transfrontaliers.

Ainsi, malgré l'introduction de l'euro, contrairement aux paiements de montants élevés, il y avait un contraste apparent dans le traitement des paiements de détail. En termes de transparence, de temps et de moyen, les services de paiement de détail transfrontalier étaient restés de moins bonne qualité que les services de paiement de détail domestique. Les systèmes de paiement de masse variaient de surcroît largement d'un pays à l'autre et, il existait une forte différence entre le prix des transactions transfrontalières et des transactions nationales.

Cette situation a peu évolué dans les années qui ont suivi l'introduction de l'euro. Les moyens de paiement, les normes et les infrastructures de traitement des paiements de détail étaient toujours aussi diversifiés. La communauté financière ne s'est en effet pas servie de l'entrée de la monnaie unique pour consolider les systèmes de paiement de détail contrairement à ce qui s'était produit dans les systèmes de paiement de montants élevés¹⁵⁰. En particulier, entre 1998 et 2006, les systèmes de paiement de détail sont passés de dix-neuf à quatorze et le nombre de chambres de compensation automatisées est passé de sept à six¹⁵¹. Or concernant les systèmes de paiement de gros montants, ils sont passés de dix-sept en 1998 à six en 1999. En 2006, il ne restait plus que quatre systèmes RTGS. Ainsi, la façon dont les systèmes de paiement de détail étaient structurés dans la zone euro ne leur permettait pas de tirer parti des externalités de réseau. En effet, la consolidation réduit le nombre d'infrastructures et augmente les volumes de traitement ; ce qui permet en outre d'exploiter les économies d'échelle dans la production.

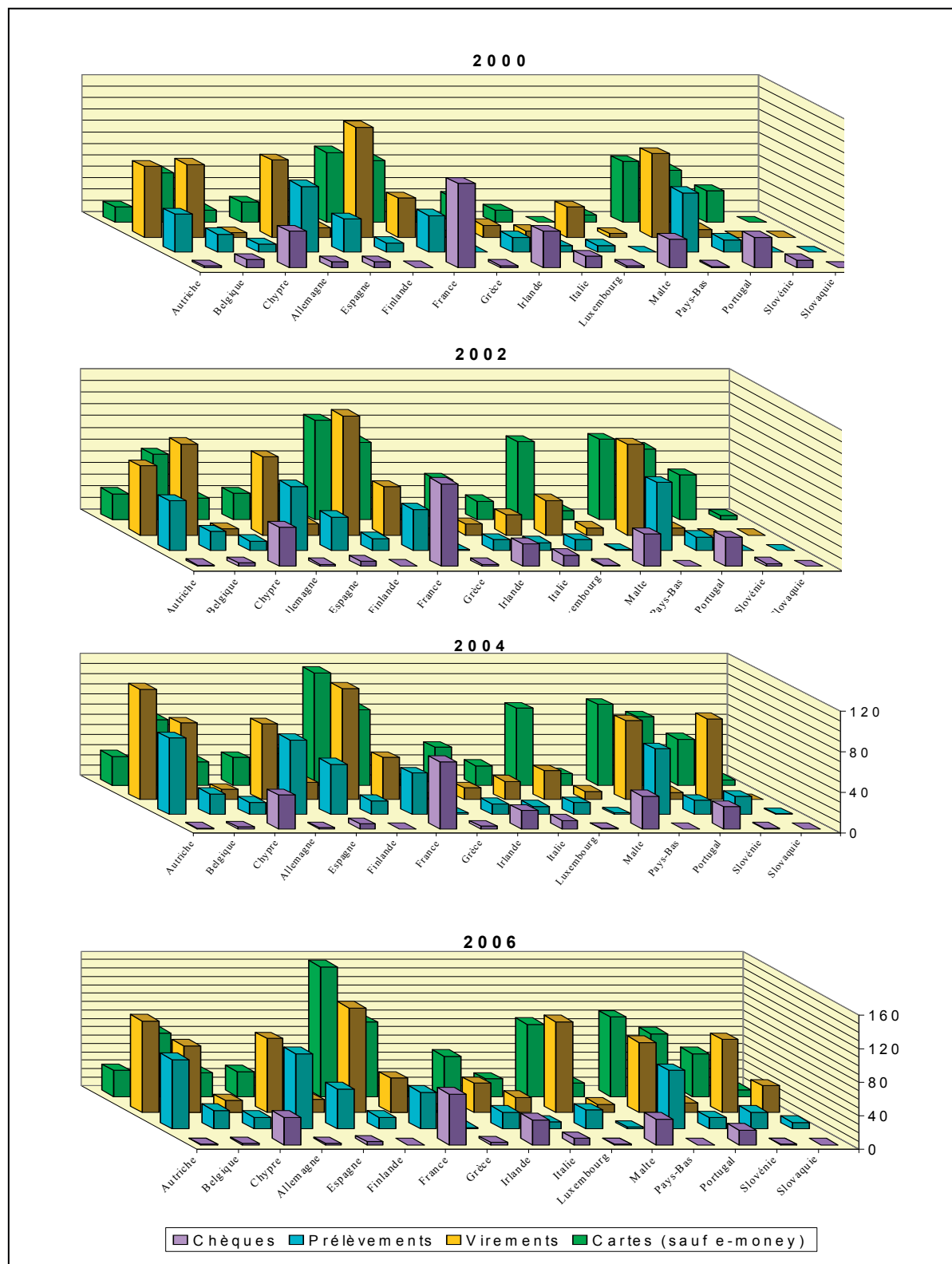
Cette hétérogénéité des systèmes de paiement de masse s'est aussi traduite par une hétérogénéité des méthodes de paiement (*cf.* graphique 2).

¹⁴⁹ *Idem.*

¹⁵⁰ Swift. "Looking beyond the boundaries – transformation of domestic ACHs : the new wave of developments in bulk payment infrastructure services". *Sibos Issues 2005*, 2005. Disponible sur : http://www.swift.com/about_swift/press_room/swift_news_archive/home_page_stories_archive_2005/61178/european_models_for_achs.page, consulté en octobre 2007 (lien disparu).

¹⁵¹ Banque centrale européenne (2007b), p. 12, p. 19 et p. 44.

Graphique 2 : Nombre de paiement par habitant dans les pays de la zone euro de 2000 à 2006



Source des données : Banque centrale européenne (*Payments and Settlement Systems Statistics*)¹⁵².

¹⁵² <http://sdw.ecb.europa.eu/>, consulté en juin 2010.

L'importante asymétrie qui existait dans l'usage des paiements scripturaux dans les différents États de la zone euro est soulignée. Comme le montrent ces graphiques, les Chypriotes, les Français et les Irlandais utilisaient beaucoup de chèques alors que les Autrichiens et les Hollandais ne l'utilisaient presque jamais. Les Finlandais et les Hollandais étaient quant à eux de grands utilisateurs de virements et de cartes, alors que ce n'était pas le cas des Grecs. Enfin, les Allemands se servaient beaucoup des prélèvements contrairement aux Maltais.

L'ensemble de ces éléments fait ainsi ressortir que l'environnement européen des paiements de détail est resté fortement fragmenté, le long des lignes nationales, même après l'introduction de la monnaie unique. Il a évolué comme une juxtaposition de marchés domestiques distincts, suivant des réglementations nationales distinctes, ayant leurs propres modèles économiques, infrastructures de traitement, normes techniques et moyens de paiement¹⁵³. En définitive, le marché européen des paiements de détail était toujours caractérisé par un certain nombre de barrières liées aux différences nationales entre les exigences techniques, les pratiques de marché, et la réglementation.

Lors de l'introduction de l'euro, cette fragmentation se ressentait surtout au niveau des systèmes de virements, les prélèvements transfrontaliers étant inexistant. Dans le domaine des cartes toutefois, le moyen de paiement le plus utilisé au niveau transfrontalier, l'ensemble des acteurs étaient d'accord sur le fait que la globalisation était plus avancée à la fois en termes de dynamique commerciale, qu'en termes de structure de gouvernance¹⁵⁴. En effet, les systèmes de carte de paiement n'utilisaient pas le modèle de correspondant bancaire, mais plutôt des systèmes de compensation et de règlement ainsi que des réseaux d'autorisation ; ce qui rendait sa situation moins problématique que les virements¹⁵⁵. En outre, la plupart des grandes banques européennes étaient partenaires avec l'un ou l'autre des deux grands réseaux internationaux de carte qu'étaient Visa et MasterCard. Ainsi, au niveau national les paiements par carte étaient traités par les systèmes domestiques tandis que les paiements transfrontaliers par carte dans la zone euro transitaient par les systèmes internationaux. De ce fait, il était impossible d'utiliser une carte de paiement purement nationale pour réaliser une opération transfrontalière en Europe. Il existait

¹⁵³ Visa. "The Visa Europe manifesto". 2008. Disponible sur : www.visa.gr/pressandmedia/newsreleases/visa_europe_manifesto_010408.pdf.

¹⁵⁴ Conseil européen des paiements. "Euroland : our Single Payment Area !". Livre blanc, Résumé, 2002.

¹⁵⁵ Groupement des Cartes Bancaires. "SEPA : un nouveau paradigme pour les systèmes carte". na. Disponible sur : www.cartes-bancaires.com/spip.php?article197, consulté en juillet 2008.

par ailleurs des différences dans les pratiques d'acceptation des cartes de crédit et des cartes de débit dans plusieurs pays européens¹⁵⁶.

En définitive, les systèmes de paiement de détail de la zone euro ne pouvaient pas être considérés comme efficaces et ayant un bon fonctionnement.

Selon la Banque centrale européenne, l'efficacité d'un système de paiement est sa capacité à gérer la circulation de la monnaie, rapidement, de manière fiable et à bas coût¹⁵⁷. Ce qui n'était évidemment pas le cas des systèmes transfrontaliers de paiement de masse. L'environnement des paiements de détail souffrait ainsi d'un manque d'intégration.

Un marché pour un ensemble donné d'instruments et de services financiers est considéré entièrement intégré lorsque tous les participants potentiels au marché :

- sont sujets à une série unique de règles lorsqu'ils décident d'utiliser les instruments ou les services financiers du marché ;
- ont un accès identique à l'ensemble des instruments ou services financiers ;
- sont traités de la même manière lorsqu'ils opèrent sur le marché.

[Banque centrale européenne (2007b)].

L'environnement des paiements de détail était plutôt caractérisé par une multitude de systèmes nationaux de paiement non compatibles les uns avec les autres. Cette incompatibilité ne leur permettait pas de bénéficier d'une certaine complémentarité et donc de pouvoir interagir pour fournir des services de paiement de détail transfrontaliers efficaces. En résultat, le volume d'opérations transfrontalières était très faible. Il représentait en effet moins de 2% du volume total des transactions¹⁵⁸. Les paiements transfrontaliers étaient souvent modifiés en paiements nationaux.

La fragmentation de l'environnement des paiements de détail n'affectait pas uniquement les paiements transfrontaliers. Elle touchait aussi les paiements nationaux en empêchant l'innovation

¹⁵⁶ Sitruk (2009).

¹⁵⁷ Banque centrale européenne (1999).

¹⁵⁸ Banque centrale européenne (2001b).

et la concurrence à l'échelle de la zone euro [Banque centrale européenne (2006c)¹⁵⁹, Commission européenne (2007c)¹⁶⁰].

Pour l'Eurosystème, l'économie de la zone euro ne pouvait dans ce cadre pas tirer profit de tous les avantages de l'Union économique et monétaire. Il était donc essentiel de régler ces problèmes de fragmentation et d'inefficience, et la solution allait être le SEPA.

2. L'unification de l'environnement des paiements en euros

L'incompatibilité entre les systèmes de paiement de détail avait mené à une incompatibilité entre les instruments de paiements ; ce qui ne permettait pas une complémentarité entre les réseaux de paiement d'où une inefficacité. Cette inefficience a très tôt été perçue par la Commission européenne, et ensuite par l'Eurosystème.

2.1 Histoire : une volonté avant tout politique

Tout a débuté en 1957 avec la signature du Traité de Rome [Commission européenne (2002b)¹⁶¹]. Ce dernier a établi la "Communauté économique européenne" et son "marché commun". Ensuite, par la signature à Bruxelles du Traité de fusion en 1965, une Commission et un Conseil unique pour les Communautés européennes ont été créés. C'est alors que les barrières douanières existantes dans le commerce de marchandises entre les États de la Communauté européenne ont été éliminées.

Ce commerce était toutefois le théâtre de perturbations en raison des fluctuations du taux de change entre les différentes monnaies. Pour résoudre ce problème, le Système monétaire européen (SME) a été conçu. Ce dernier relia les différentes monnaies nationales et permit par conséquent d'accroître la stabilité des marchés.

¹⁵⁹ Banque centrale européenne. "L'espace unique de paiement en euros (SEPA) : un marché intégré des paiements de détail". ISBN 978-92-899-0107-9, 2006c.

¹⁶⁰ Commission européenne. "Enquête par secteur menée en vertu de l'article 17 du règlement n° 1/2003 sur la banque de détail (rapport final)". COM(2007) yyy final, 2007c.

¹⁶¹ Commission européenne. "Une vie plus facile : les grands et petits avantages du marché unique". ISBN 92-894-4052-X, 2002b.

Malgré cela, la fragmentation des économies nationales est demeurée ; ce qui les a laissés rigides et peu compétitives. Les spécificités nationales sont restées primordiales pour les États et en conséquence, la vision européenne passait en dernier¹⁶². En 1985, la Commission européenne a alors décidé d'établir un plan pour mettre en place un véritable marché unique et sans frontière. Le marché unique devait se traduire par une intégration totale et une libre circulation des biens, des services, des capitaux et des personnes. Le délai pour fusionner les marchés nationaux encore fragmentés a été fixé à fin 1992. Les États membres de la Communauté ont approuvé à l'unanimité cette proposition.

Ensuite, pour réaliser l'objectif de création du marché unique, la Communauté a adopté l'Acte unique européen en 1986. Par ce fait, les systèmes de prises de décision n'exigeaient plus l'unanimité, facilitant ainsi l'ouverture des marchés nationaux. De nombreux textes juridiques ont alors pu être adoptés. Dans plusieurs domaines, une unique réglementation s'est substituée aux différentes réglementations domestiques existantes. Dans d'autres domaines, le "principe de la reconnaissance mutuelle" a été appliqué. Partant, chaque État membre octroyait aux lois et aux normes techniques en cours dans les autres États la même légitimité que leurs propres lois et normes. En gros, si un pays approuvait la commercialisation d'une marchandise, cette dernière serait aussi acceptée par les autres États. En revanche, une harmonisation de la législation était indispensable dans les domaines où les réglementations nationales étaient trop hétérogènes.

C'est donc naturellement en vue de mettre en place le marché unique en Europe, notamment dans le secteur de la banque et de la finance, que la Commission européenne a accordé de l'attention aux systèmes de paiement. Elle a d'abord effectué une première évaluation des problèmes qui existaient sur le marché des paiements de détail et a remarqué que les paiements transfrontaliers de faibles valeurs, les virements en particulier, n'opéraient pas aussi efficacement que les paiements domestiques¹⁶³ [Commission européenne (1990)]. Puis, elle est arrivée à la conclusion selon laquelle il était essentiel de supprimer les obstacles à l'efficacité du marché financier pour que les services de paiement transfrontaliers en Europe soient aussi rapides, sûrs et bon marché que les services de paiement nationaux.

¹⁶² Godeffroy J-M. "Le SEPA : une ambition pour l'Europe". Banque centrale européenne, PSSC/2006/255, 2006.

¹⁶³ À l'époque, la Commission ne faisait aucune recommandation concernant les paiements par carte car elle les considérait très interoperables.

Dans cette visée, la Commission a joué un rôle de catalyseur. Dans un premier temps, elle a cherché à réunir les autorités publiques, les institutions financières et les banques des différents États membres. Puis elle les a poussés à coopérer pour développer un marché plus efficace, fondé sur des infrastructures qui ont vocation à traiter les paiements transfrontaliers. Elle s'assurait dans le même temps que les règles de concurrence soient observées, tout en se tenant prête à légiférer en cas de besoin.

Pour la Commission, le marché intérieur unique serait source d'économies d'échelles substantielles et d'autres bénéfices. Déjà, les pertes nettes annuelles liées à l'ensemble des virements transfrontaliers des banques européennes atteignaient 23 milliards de dollars¹⁶⁴.

Suite à l'adoption de l'Acte unique, s'est soulevée la question de savoir si le marché unique pourrait être accompli et être efficace sans une monnaie unique. Des démarches pour construire une Union monétaire ont alors débuté. C'est uniquement durant cette période que les Banques centrales de la Communauté ont commencé à s'intéresser aux problèmes liés aux systèmes de paiements [Godeffroy (2006)¹⁶⁵]. L'unification des règles en matière de paiement est alors devenue leur priorité.

Pour que les systèmes de paiement fonctionnent correctement, les banques centrales devaient s'assurer qu'ils étaient sûrs et efficaces. La coopération entre elles s'est cependant principalement concentrée sur la tâche de sécurité des systèmes de paiement, et donc sur les paiements de gros montants car le risque systémique y était plus élevé. Ainsi, les banques centrales se sont évertuées à établir un système solide pour les paiements de montants élevés pour l'Europe de façon à pouvoir disposer d'une politique monétaire efficace pour la monnaie unique.

Ensuite en 1992, la signature du Traité de Maastricht a instauré l'Union économique et monétaire. Ce Traité stipulait que le délai pour instituer la monnaie unique dans les États membres serait l'année 1999. La Communauté européenne a été renommée l'Union européenne. Puis le Conseil européen a décidé que le nom de la nouvelle monnaie serait "l'euro". Par ailleurs selon le Traité de Maastricht, c'est seulement lorsque les transactions de détail transfrontalières et domestiques au sein des États de la zone euro auront une unique appellation que l'introduction

¹⁶⁴ Commission européenne (1990).

¹⁶⁵ Godeffroy (2006).

de l'euro pourrait être considérée complète. [Commission européenne (2002), Site Internet de la Commission¹⁶⁶]

Avec l'introduction en 1999 de la monnaie unique, TARGET le système européen de paiement de montants élevés des banques centrales a été établi.

La mise en place de l'euro a toutefois souligné l'inefficacité des services de paiements de masse transfrontaliers (*cf. supra*, p. 61-68). L'inégalité entre les niveaux de services domestiques et transfrontaliers était encore plus manifeste ; ce qui pouvait selon la Banque centrale européenne poser problème à l'acceptation des billets et des pièces en euros¹⁶⁷. C'est à ce moment que l'Eurosystème s'est focalisé sur la tâche d'efficacité des systèmes de paiement de détail. Il souhaitait que le principe d'indifférence entre la monnaie banque centrale sous forme de billets de banque et la monnaie bancaire sous forme de balance sur les comptes à vue soit appliqué. Pour cela, il fallait qu'il n'y ait aucune différence de prix entre un paiement de faible valeur domestique et transfrontalier¹⁶⁸. La politique de l'Eurosystème a alors eu pour but de créer un espace dans lequel la monnaie unique circulerait aussi librement et à aussi bon marché dans la nouvelle zone euro comme ça l'était au sein des frontières nationales. En effet, pour que l'euro soit considéré comme une monnaie importante et stable dans l'économie mondiale, il importait que les citoyens de la zone euro puissent s'en servir de façon efficace et harmonieuse à l'intérieur et en dehors des frontières nationales des États membres¹⁶⁹.

C'est ainsi que la pierre fondatrice de l'Espace unique de paiement en euros (SEPA) a été posée.

Puis à l'an 2000, lors du Conseil européen de Lisbonne, les dirigeants européens se sont engagés à faire de l'Union européenne « *l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde, capable d'une croissance économique durable accompagnée d'une amélioration*

¹⁶⁶ http://europa.eu/abc/treaties/index_fr.htm, consulté en juillet 2009.

¹⁶⁷ Banque centrale européenne (1999).

¹⁶⁸ Banque centrale européenne (2001b).

¹⁶⁹ De Schrevel G. "Moving towards the Single Euro Payments Area — the challenge ahead". *Banking Technology*, 2006. Disponible sur: www.swift.com/about_swift/press_room/swift_news_archive/home_page_stories_archive_2006/61168/moving_towards_the_single_euro_payments_area_the_challenge_ahead/index.page, consulté en octobre 2007.

quantitative et qualitative de l'emploi et d'une plus grande cohésion sociale » d'ici à 2010¹⁷⁰. Le projet SEPA entraînait alors directement dans cet objectif.

Pour respecter l'Agenda de Lisbonne, plusieurs objectifs ont été définis par la Commission, dont la création d'un marché de la finance au niveau européen par l'intégration des services financiers. La réalisation de cet objectif passait par l'existence d'un ensemble commun de réglementations qui seraient appliqués de la même manière dans les États membres. Pour la Commission, l'amélioration de l'intégration financière favoriserait un progrès économique et social stable sur le long terme¹⁷¹.

En définitive, c'est en s'efforçant de créer un marché unique dans le secteur de la banque et de la finance que la Commission a émis une vision de l'Espace unique de paiement en euros. Elle a lancé l'initiative du projet et a eu la volonté politique d'accomplir l'harmonisation¹⁷². Quant à l'Eurosystème, étant chargé du bon fonctionnement des systèmes de paiement et de la stabilité financière, il a, suite à la création de l'Union économique et monétaire, incité les banques à créer un espace unique de paiements pour améliorer l'efficacité des systèmes de paiement de masse en euros.

Nous allons maintenant relater avec précision les actions entreprises pour réformer les paiements de détail en Europe.

2.2 Une marche difficile

Durant plusieurs années, des actions ont été engagées dans le secteur des paiements de détail afin de rendre les services de paiement transfrontaliers plus efficaces. Les autorités publiques, notamment la Commission européenne en coopération étroite avec le Parlement européen et le Conseil européen, puis l'Eurosystème composé de la Banque centrale européenne et des banques centrales de la zone euro, n'ont pas cessé de pousser le secteur bancaire à améliorer ces services.

¹⁷⁰ www.europarl.europa.eu/summits/lis1_fr.htm, consulté en octobre 2007.

¹⁷¹ Parlement européen, Conseil de l'Union européenne. "Directive 2006/123/CE du Parlement Européen et du Conseil du 12 décembre 2006 relative aux services dans le marché intérieur". *Journal officiel de l'Union européenne*, n° L 376, p. 0036 - 0068, décembre, 2006.

¹⁷² Conseil européen des paiements. "‘Making SEPA a reality’ : implementing the Single euro payments area". EPC066-06, version 1.3, 2007d.

Nous allons dans cette partie nous intéresser aux actions que ces différents acteurs ont posées afin de moderniser le secteur des paiements de détail.

2.2.1 Actions de la Commission européenne

Dans l'optique de la réalisation du marché unique en Europe, la Commission va encore plus s'impliquer dans le secteur des paiements. Ces études sur les systèmes de paiements de détail avaient souligné leur manque d'efficacité [Commission européenne (1990, 1992)]. C'est pourquoi, elle a très tôt fait pression sur les banques. Elle souhaitait que ces dernières élaborent un nouveau système indépendant de l'arrangement de correspondant bancaire et des chambres de compensation automatisées (*Automated Clearing House, ACH*¹⁷³). Ce nouveau système paneuropéen aurait aussi pu être issu d'une liaison entre différentes ACHs domestiques.

En réponse, des tentatives d'union entre ACHs ont été développées en France, en Allemagne, en Italie, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni, dans le milieu des années quatre-vingt-dix. Elles ne se sont néanmoins jamais concrétisées car les banques n'ont pas voulu modifier les relations existantes. En outre, pour gérer les virements transfrontaliers par d'autres moyens que l'arrangement de banques correspondantes, des arrangements entre banques ont été mis en place (entre autres, TIPANET, Eurogiro et S-Interpay)¹⁷⁴. Ces arrangements ont toutefois été vus comme des clubs fermés et n'ont pas pu attirer un volume élevé de paiements. [Banque centrale européenne (1999)].

Ces résultats sont propres à la nature réseau de l'industrie des paiements. Les banques ont préféré maintenir leur modèle existant car des changements auraient exigé des investissements substantiels de leur part. Ce sont ces coûts de changement qui les ont convaincus de ne pas modifier leur relation, et qui par conséquent les verrouillaient dans le système existant. Dans la même logique, les nouveaux arrangements n'ont aussi pas pu obtenir une masse critique de paiement car les banques ont continué à utiliser le modèle existant.

¹⁷³ À l'avenir, nous utiliserons l'acronyme "ACH(s)" pour "chambre(s) de compensation automatisée(s)".

¹⁷⁴ Cf. supra, p. 40-42.

Entre temps, pour améliorer la situation en termes de transparence et de performance des services de paiement transfrontaliers, le Parlement européen et le Conseil ont émis la directive 97/5/CE (cf. encadré 2). Mais comme elle avait été conçue dans un contexte multidevises, elle n'a pas pu profiter de la monnaie unique et n'a pas conduit à une baisse du prix de ces services¹⁷⁵. Elle a en revanche occasionné une réduction du temps nécessaire pour exécuter les paiements transfrontaliers.

Pour corriger le tir, la Commission européenne a alors proposé le règlement 2560/2001 relatif aux paiements transfrontaliers en euros, qui a ensuite été approuvé en décembre 2001 par le Conseil et le Parlement européen (cf. encadré 2). Le règlement 2560/2001 a obligé les banques à facturer les mêmes frais pour les paiements transfrontaliers que pour les paiements domestiques de même nature. Concernant les ordres de virement, l'égalité tarifaire ne s'appliquait que si le donneur d'ordre fournissait le code BIC de la banque ainsi que l'IBAN du bénéficiaire, données communiquées dès l'adoption du règlement¹⁷⁶.

Grâce à ce règlement, le prix des services de paiement transfrontaliers a pu substantiellement être réduit. Selon la Commission, le montant des frais d'un virement transfrontaliers de 100 euros qui aurait été d'environ 24 euros en 1994, passa à environ 2,5 euros en 2006. Le règlement 2560/2001 a aussi uniformisé le prix des opérations nationales et transfrontalières. Il a de surcroît poussé les banques à rechercher des solutions probantes pour réduire le coût des transactions non nationales et par conséquent à investir dans des infrastructures touchant l'ensemble des pays européens. [Banque centrale européenne (2001a), Commission européenne (2007g)].

En résumé, c'est en légiférant que la Commission a pu inciter les banques à l'investissement dans le domaine des paiements transfrontaliers. Pour cette raison, le règlement 2560/2001 a aussi été indirectement à l'origine de l'Espace unique de paiement en euros.

¹⁷⁵ Banque centrale européenne (1999).

¹⁷⁶ Commission européenne. "Green light for the Services Directive – the road ahead, special feature : international regulatory dialogues : the need to talk". *Single market news*, n°44, 2007f.

2.2.2 Actions du secteur bancaire

Le secteur bancaire a été le premier à identifier le besoin d'une normalisation et d'un réseau de communication international pour le traitement efficace des paiements transfrontaliers¹⁷⁷. D'où la création de la société SWIFT en 1973 par différentes banques à travers le monde, et l'établissement en 1992 du Comité européen de normalisation bancaire (CENB) par les trois Associations européennes du secteur du crédit (*cf. supra*, p. 25).

Le système de télécommunication SWIFT a alors depuis été utilisé pour la transmission sécurisée des paiements et d'autres messages à transférer des fonds entre les institutions financières. La société SWIFT a ainsi joué un rôle important dans l'adoption et le développement des normes internationales existantes [Kemppainen (2003)]. Elle a en outre défini une liste de codes uniques qui identifient les banques et leurs branches peu importe l'endroit où elles sont situées, le BIC (*Bank Identifier Code*)¹⁷⁸. Cette norme permettait d'identifier la destination des paiements et de les acheminer. Le BIC est composé de 8 à 11 caractères¹⁷⁹.

En 1997, le Comité européen de normalisation bancaire a élaboré la norme internationale IBAN (*International Bank Account Number*). L'IBAN présente les numéros de comptes bancaires. Il est composé de trois groupes de caractères. En premier lieu le code pays d'où le compte est domicilié, suivi d'une clé de contrôle, puis de l'identifiant national du compte bancaire (du RIB dans le cas français). L'IBAN peut atteindre trente-quatre caractères et sa longueur varie d'un pays à l'autre. En France, il est composé de vingt-sept caractères. Le CENB avait par ailleurs défini une instruction commune de paiement international pour soumettre les virements transfrontaliers. Il s'agissait de l'IPI (*International Payment Instruction*). [Banque centrale européenne (2001b), Fédération bancaire française (2006a¹⁸⁰, 2008e¹⁸¹)].

¹⁷⁷ Banque centrale européenne (2001b).

¹⁷⁸ Banque centrale européenne (2000a, 2001b), Comité national SEPA. "Plan de migration de la France". version 1.0, 2006. Disponible sur : www.sepafrance.fr/fr/content/le-plan-national-de-migration.

¹⁷⁹ Par exemple, BANKBEBB [www.febelfin.be/febelfin/fr/index.html], consulté en janvier 2009].

¹⁸⁰ Fédération bancaire française. "12 questions - réponses sur le SEPA, l'espace unique des paiements en euro". 2006a. Disponible sur : [www.afb.fr/web/internet/content_europe.nsf/\(WebPageList\)/BBB1B85056FBF759C12571B80052E334](http://www.afb.fr/web/internet/content_europe.nsf/(WebPageList)/BBB1B85056FBF759C12571B80052E334).

¹⁸¹ Fédération bancaire française. "Le virement SEPA démarre le 28 janvier". 2008e. Disponible sur : [www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/\(WebPageList\)/CA7FABBF4EBC6020C12573D900391888](http://www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/(WebPageList)/CA7FABBF4EBC6020C12573D900391888), consulté en avril 2008.

La coordination dans le secteur bancaire a donc permis que des normes techniques communes soient définies. Elle a répondu au manque de normalisation existant dans l'espace des paiements pour ce qui avait trait au traitement transfrontalier des paiements. La définition de normes communes s'est néanmoins confrontée au problème du verrouillage des prestataires de services de paiement dans les modèles existants. En effet, malgré le fait qu'il existait des normes internationales, celles-ci n'ont pas été suffisamment adoptées. La raison principale est que cela aurait nécessité des investissements substantiels alors que le réseau de paiement de détail transfrontalier existant disposait d'une importante base installée, et donc d'un volume de paiement substantiel. En définitive, même si les normes internationales permettaient un traitement de bout-à-bout des paiements, et par conséquent une amélioration de l'efficacité des systèmes de paiement de détail, le fait qu'elles aient été peu adoptées faisait qu'elles avaient peu de valeur aux yeux des prestataires de services de paiement ; ce qui en retour freinait leur adoption éventuelle.

2.2.3 Actions de l'Eurosystème

Longtemps, l'efficacité des systèmes de paiement de détail transfrontaliers n'a pas été la priorité de l'Eurosystème. La donne a néanmoins changé avec l'introduction de l'euro. Les questions d'acceptation de la monnaie unique ont poussé l'Eurosystème à s'attaquer aux problèmes d'inefficacité des systèmes de paiement de détail du nouvel environnement des paiements. Dans ce cadre, il s'est positionné comme catalyseur de changement dans l'industrie des paiements de détail.

Les banques s'étaient plaintes du fait que la déclaration au titre de la balance des paiements (*balance of payments reporting*) des virements transfrontaliers représentait des charges importantes puisqu'elle nécessitait des interventions manuelles ; ce qui cassait la chaîne de traitement automatique de bout-à-bout. C'était d'ailleurs une des justifications des banques pour expliquer pourquoi les virements transfrontaliers coûtaient plus cher que les virements domestiques [Banque centrale européenne (2000a)]. L'Eurosystème a alors rapproché les banques des autorités statistiques. Les discussions en résultant ont abouti en 2002 à une exemption commune au seuil de 12 500 euros concernant les déclarations au titre de la balance des paiements [Banque centrale européenne (2001b)].

Pour lancer une dynamique sur le marché, la Banque centrale européenne a communiqué sa position au sujet des paiements de détail et a suivi les développements effectués à travers différents rapports [Banque centrale européenne (1999, 2000a, 2001b)]. Ainsi, en novembre 1999, après avoir soulevé les causes de l'inefficience des réseaux de paiements transfrontaliers, elle a conclu que : *"L'ultime objectif en vue de la promotion du bon fonctionnement du système de paiement de détail transfrontalier, est de créer un espace unique de paiement, corollaire d'une devise et d'un marché financier unique, dans lequel les citoyens et les entreprises pourraient effectuer des paiements transfrontaliers de faibles montants aussi facilement, et à faible coût, comme c'est le cas dans leur propre pays"*. Fin 2001 néanmoins, l'Eurosystème s'est rendu compte qu'aucune progression sensible n'avait été réalisée. En fait, la faiblesse du volume des paiements transfrontaliers de détail, qui représentait moins de 2% du volume total des paiements, n'avait pas incité les banques à développer des systèmes de paiement transfrontaliers. Pour l'Eurosystème, *"le manque de coopération concernant les normes et les infrastructures expliquait le peu de progrès dans la réduction du coût de traitement des virements transfrontaliers"*¹⁸². Ces constats montrent bien que les effets de réseau n'ont pas facilité la modernisation des systèmes de paiement de détail dans la zone euro.

Le succès de la mise en application des normes internationales ainsi que la création de systèmes de paiement transfrontaliers efficaces étaient difficiles à atteindre. L'Eurosystème a ainsi réalisé que puisque les intérêts des participants étaient hétérogènes, seule une coordination de ces derniers permettrait des évolutions rapides. Elle a alors suggéré aux banques de créer un ou plusieurs organismes de coordination qui pourraient les engager, leur fournir des conseils tactiques et qui enfin vérifieraient l'ensemble des avancées effectuées.

Suivant les orientations fournies par l'Eurosystème, une réunion a été organisée en 2002 entre les principales banques d'Europe, les trois Associations européennes du secteur du crédit et l'Association bancaire pour l'euro. Cet atelier s'est attelé à la conception d'une réglementation de la profession apte à déboucher sur une harmonisation des paiements de détail. Les résultats de cette réunion de travail ont été inscrits dans un livre blanc intitulé *'Euroland : our Single Payment Area* (en français, *Zone euro : notre espace unique de paiements*)', dans lequel était déclaré : « *Nous, les banques européennes et les Associations Européennes du Secteur du Crédit –la Fédération Bancaire de l'Union Européenne (FBE), le Groupe Européen des Caisses d'Epargne (GECE), et le Groupement Européen des Banques Coopératives (GEBC)–,*

– *Partageons la vision commune que les paiements dans la zone euro sont des paiements domestiques,*

¹⁸² Banque centrale européenne (2001b).

- *Joignons nos forces pour mettre en œuvre cette vision au profit des consommateurs européens, de l'industrie et des banques, et dès lors,*
- *Lançons notre Espace unique de paiement ».*

[Conseil européen des paiements (2002, 2007b)]

C'est la naissance du projet d'Espace unique de paiement en euros (*Single Euro Payment Area - SEPA*).

En juin 2002, le Conseil européen des paiements a été constitué par les signataires du livre blanc (*cf.* encadré 3). Puis comme pour le passage à l'euro, le Conseil des gouverneurs de la Banque centrale européenne a défini et a arrêté le calendrier de réalisation du SEPA [Conseil européen des paiements (2007d)]. Il a décidé que le lancement des instruments de paiements SEPA débiterait en janvier 2008 et que le terme de la période de migration nationale serait fin 2010, date à laquelle il ne devrait plus exister de systèmes parallèles pour les paiements nationaux et transfrontaliers.

Encadré 3 : Les signataires du Livre Blanc du Groupe de Travail de mai 2002

• Les banques :	Credit Suisse	SNS
ABN AMRO	Deutsche Bank	Société Générale
Alliance & Leicester	Dresdner Bank	Swedbank
Allied Irish Bank	DZ Bank	UBS
Banca del Piemonte	Erste Bank	Unicredito Italiano
Banca Di Roma	Fortis	
Banco Espirito Santo	HSBC	• Les associations
Bank of Ireland	Hypo Vereinsbank	européennes du secteur
Barclays Bank	ING Bank	du crédit :
Bayerische Landesbank	Intesa BCI	Le Groupement européen
BBVA	KBC Bank	des banques coopératives
BCEE	Lloyds TSB	La Fédération bancaire
BNP Paribas	Natexis Banque Populaire	européenne
CECA	Nordea	Le Groupement européen
Citibank	Rabobank	des Caisses d'Épargne
CNCE	Royal Bank of Scotland	• Autres organisations
Credit Agricole	Santander Central	: L'Association bancaire
Credit Mutuel	Hispano	pour l'euro (ABE)
Credito Valtellinese	SanPaoloImi	

Source : Conseil européen des paiements (2002).

Conclusion

Ce premier chapitre de thèse présente le décor de l'environnement des paiements de détail en Europe post SEPA.

Il offre tout d'abord une étude descriptive des différents acteurs présents dans l'environnement des paiements, des principaux moyens de paiement utilisés pour effectuer les paiements transfrontaliers dans la zone euro, puis du paysage de l'environnement des paiements précédant le début du projet SEPA. Cette étude montre que l'exécution des paiements transfrontaliers de gros montants et des paiements domestiques s'effectuait au sein de systèmes

interbancaires de transfert de fonds, en suivant des normes et des procédures communes, contrairement aux paiements de détail transfrontaliers.

Ce chapitre explique aussi que c'est l'introduction de la monnaie unique qui a contribué à souligner le besoin de moderniser les systèmes de paiement de détail dans la zone euro. La fragmentation de l'environnement des paiements de détail le long des lignes nationales a été encore plus évidente, et ce morcellement des marchés était source d'inefficience dans le traitement des paiements transfrontaliers de détail. En effet, dès l'instant où les frontières nationales étaient franchies dans l'environnement des paiements, les services de paiement de détail transfrontaliers étaient moins efficaces en termes de coûts, de délai et de sécurité.

Ce chapitre expose également que la marche vers la construction du SEPA a été entamée par la Commission européenne, suivi de près par l'Eurosystème. Soucieuse de créer un marché unique dans le secteur de la banque et de la finance où les opérations de paiement de détail domestique s'effectuent aussi efficacement que les opérations de paiement de détail transfrontalier, la Commission européenne a poussé les banques à trouver des solutions pour créer un véritable environnement intégré des paiements de détail. Ensuite, afin de favoriser l'acceptation des billets et de pièces en euros, l'Eurosystème a cherché à faciliter les développements dans le domaine des paiements de détail dans la zone euro. La présence d'effets externes dans l'industrie des paiements n'a néanmoins pas favorisé une progression rapide vers l'unification de l'environnement des paiements en euros. Toutefois, la volonté politique de la Commission et de l'Eurosystème pour créer un espace intégré des paiements de masse a abouti à la création du projet SEPA.

Le chapitre qui suit examine en détail l'ossature de l'Espace unique des paiements en euros et analyse son impact sur l'environnement des paiements de détail.

Chapitre 2 : l'Espace unique de paiement en euros

Introduction

L'Espace unique de paiement en euros, plus communément appelé SEPA, est un espace dans lequel l'ensemble des acteurs économiques du marché des paiements pourront « *effectuer et recevoir des paiements en euros au sein de l'Europe, que ce soit à l'intérieur de leur pays ou entre deux pays différents, dans les mêmes conditions et avec les mêmes droits et obligations quel que soit le lieu où ils se trouvent* »¹⁸³. Il s'agit d'une initiative politique et économique majeure qui a pour but de créer un seul environnement de paiement pour l'euro selon les principes de l'Union économique et monétaire, et de l'accord de Lisbonne. Le SEPA tourne ainsi les espaces de paiement de la zone euro en une seule. Cependant, il ne se limite pas uniquement à la zone euro. Il est, en fait, composé :

- des vingt-sept États membres de l'Union européenne¹⁸⁴ ;
- des États membres de l'Association européenne de libre échange (AELE) que sont la Norvège, l'Islande, le Lichtenstein et la Suisse ;
- des territoires, qui en vertu de l'article 299 du traité de Rome, sont considérés comme faisant partie de l'Union européenne¹⁸⁵ ;
- ainsi que, de la principauté de Monaco¹⁸⁶.

Le SEPA a donc été créé pour résoudre les problèmes liés à la fragmentation de l'environnement des paiements en Europe. Son objectif est de mettre en place un marché intégré des paiements de détail, innovant, qui se caractérise par une concurrence effective, et où il n'y a aucune différence entre un paiement domestique et un paiement transfrontalier [Banque centrale européenne (2007c)].

Ce chapitre vise alors à offrir une vision détaillée de ce nouvel espace de paiement qu'est le SEPA, à analyser son impact sur l'environnement des paiements de détail en Europe, puis à présenter l'état de son établissement.

¹⁸³ Conseil européen des paiements (2007d).

¹⁸⁴ Au 31 mars 2008, l'Union européenne était composée de : l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, la Bulgarie, Chypre, le Danemark, l'Espagne, l'Estonie, la Finlande, la France, la Grèce, la Hongrie, l'Irlande, l'Italie, la Lettonie, la Lituanie, le Luxembourg, Malte, les Pays-Bas, la Pologne, le Portugal, la République tchèque, la Roumanie, le Royaume-Uni, la Slovaquie, la Slovénie, la Suède.

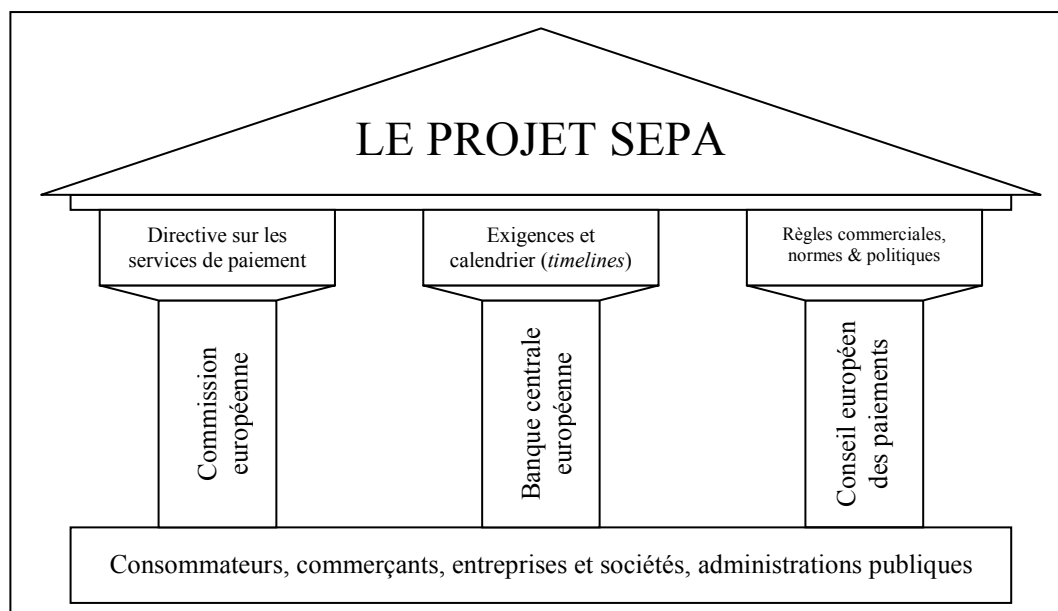
¹⁸⁵ Il s'agit de : la Martinique, la Guadeloupe, la Guyane, la Réunion, Gibraltar, les Açores, les Canaries, Ceuta et Melilla, et les îles Åland.

¹⁸⁶ Au 31 mars 2009, l'EPC a officiellement accepté que la principauté de Monaco rejoigne le SEPA, faisant de ce dernier le 32ème pays de l'Espace unique. [Principauté de Monaco. "Monaco joins the Single Euro Payments Area – SEPA". 01 juillet 2009].

Section 1. Présentation de l'Espace unique de paiement en euros

La contribution et les actions réciproques de trois grands organismes européens ont permis de mettre sur pied le SEPA. Ces trois piliers sont : la Commission européenne, l'Eurosystème et le secteur bancaire à travers le Conseil européen des paiements (*cf.* graphique 3). [Banque centrale européenne (2007b), Conseil européen des paiements (2007d, 2010a)].

Graphique 3 : Les acteurs de la création du SEPA



Source : Conseil européen des paiements (2007d).

La Commission européenne a, par sa volonté de créer un marché domestique pour l'Union, suscité l'initiation du projet SEPA. Afin d'y parvenir, elle s'efforce à supprimer les obstacles à la création d'un marché unique en matière de services bancaires et financiers. La Commission est, ainsi, à l'origine de la politique d'harmonisation et travaille aussi en coopération avec le Parlement et le Conseil européen. Elle a, de ce fait, proposé une directive sur les services de paiement pour éliminer les barrières juridiques et harmonisé les règles pour effectuer des paiements. Sa priorité est alors de réaliser un environnement plus concurrentiel et plus intégré des paiements ; le SEPA rentre dans cette politique.

L'Eurosystème, en raison de son rôle statuaire qui est de promouvoir le bon fonctionnement des systèmes de paiement et de sauvegarder la stabilité financière, a soutenu la création du SEPA. Il rassemble différents acteurs du marché des paiements et cherche à développer l'action collective dans l'environnement des paiements. C'est, d'ailleurs, en suivant ses orientations que le secteur bancaire a lancé le projet SEPA. De plus, à travers de nombreux rapports d'étape [Banque centrale européenne (2003c¹⁸⁷, 2004¹⁸⁸, 2006d¹⁸⁹, 2007c¹⁹⁰, 2008g)], l'Eurosystème a exprimé ses attentes concernant le SEPA en définissant des objectifs et des exigences, puis en fournissant ses recommandations. Par son rôle de catalyseur, l'Eurosystème cherche à stimuler l'intégration ainsi que l'efficacité des systèmes de paiement et c'est de là que provient son intérêt pour le SEPA.

Le Conseil européen des paiements, quant à lui, coordonne les banques européennes et décide pour elles dans le domaine des paiements. C'est une structure professionnelle qui est en charge de la création, de l'appui et de la promotion du SEPA. De ce fait, l'EPC a différents rôles. Il élabore les directives, définit les normes et les meilleures pratiques du secteur bancaire puis, effectue le suivi de la mise en œuvre des décisions prises. Il est, de plus, chargé de développer et de gérer les spécifications indispensables à l'exécution des services communs de paiement du marché unique. Enfin, l'EPC échange avec les autres acteurs institutionnels de l'environnement des paiements, notamment les représentants des consommateurs et des entreprises, la Commission, le Parlement européen etc.

1. La conception du SEPA

Suite aux différentes actions entreprises par la Commission européenne et l'Eurosystème, le secteur bancaire européen s'est appliqué à construire une "Europe des paiements" en lançant l'Espace unique de paiement en euros.

¹⁸⁷ Banque centrale européenne. "Vers un espace unique de paiement en euros : rapport d'étape". ISSN 1725-6356, 2003c.

¹⁸⁸ Banque centrale européenne. "Vers un espace unique de paiement en euros : troisième rapport d'étape". 2004.

¹⁸⁹ Banque centrale européenne. "Vers un espace unique de paiement en euros : objectifs et échéances, quatrième rapport d'étape". ISBN 1725-6453, 2006d.

¹⁹⁰ Banque centrale européenne (2007). "L'espace unique de paiement en euros (SEPA) : du concept à la réalité : cinquième rapport d'étape". ISSN 1725-6453, 2007c.

Pour réaliser le SEPA, la Banque centrale européenne a établi un calendrier et a exhorté l'EPC à définir de nouveaux instruments de paiement paneuropéen dans les délais, c'est-à-dire en janvier 2008¹⁹¹. L'EPC a alors prévu trois phases pour instaurer le SEPA :

- une phase de conception et de préparation des régimes et des cadres, c'est-à-dire des règles, des pratiques et des normes nécessaires à l'exécution des paiements. Celle-ci a débuté en 2004 et s'est terminée en 2006 ;
- une phase de mise en œuvre et de déploiement de ces régimes et cadres, de 2006 à 2007 ;
- et enfin, une phase de migration au cours de laquelle les moyens de paiement nationaux coexistent avec les moyens de paiement SEPA, initiée en 2008.

[Banque centrale européenne (2006c), Conseil européen des paiements (2006a)¹⁹²].

1.1 Une tâche du secteur bancaire

Durant la phase de conception du SEPA, l'EPC a mis en place différents groupes de travail pour développer des régimes et des cadres qui puissent être acceptés par toute l'industrie bancaire. Les représentants des utilisateurs finaux des services de paiements que sont les consommateurs, les commerçants, les compagnies et les administrations publiques n'ont pas participé à la création de ces nouveaux régimes et cadres. [Cf. encadré 4].

Afin d'intégrer les autres acteurs concernés dans le processus d'établissement du SEPA, des comités de coordination dans chaque pays ont été instaurés. C'est dans ces comités nationaux que les acteurs n'appartenant pas au secteur bancaire ont pu être éclairés sur l'Espace unique de paiement en euros¹⁹³.

¹⁹¹ Cf. supra, p. 76-78.

¹⁹² Conseil européen des paiements. "Faire du SEPA une réalité : mise en œuvre la Zone unifiée de paiements en euro (SEPA)". EPC066-06, version 1.0, 2006a.

¹⁹³ En France par exemple, le comité SEPA regroupe les représentants des banques, des systèmes de carte et des infrastructures, des administrations, des entreprises, des commerçants et des consommateurs, ainsi que des parlementaires et représentants du Conseil économique et social, de l'Association des maires de France et de la presse. [Source : www.sepafrance.fr/fr/content/composition-du-comité-national-sepa, consulté en août 2010].

Encadré 4 : La structure de l'EPC lors de la conception du SEPA

De 2004 à 2006, l'organisation de la gouvernance du Conseil européen des paiements prévoyait :

un organe de prise de décision principal, le plénier ;

un comité de coordination pour assister le plénier, qui était en charge de la coordination et de la gestion des programmes ;

un comité de nomination et de gouvernance pour émettre des recommandations au plénier sur les règles de fonctionnement de tous les comités en place par exemple ;

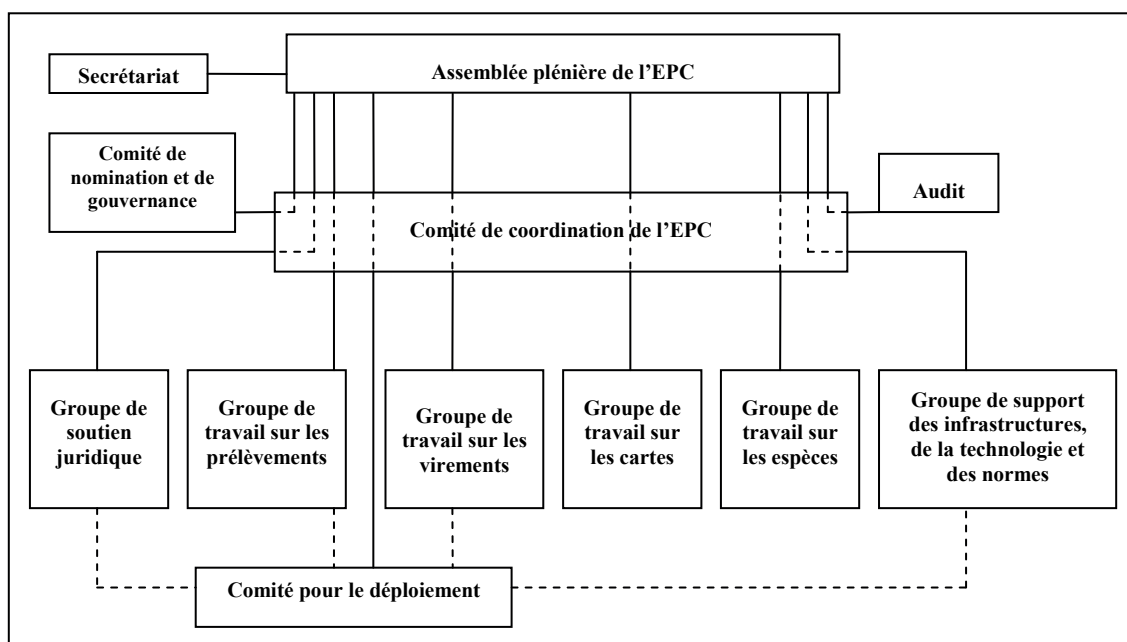
des groupes de travail responsables de l'élaboration des cadres et des régimes des instruments de paiement, ainsi que de leur développement ;

des groupes de support en charge de la conception des normes dans le SEPA et de l'appui juridique aux groupes de travail et aux comités ;

un comité pour le déploiement pour émettre des recommandations sur la mise en œuvre, la surveillance et la gouvernance des systèmes de paiement.

Telle que représentée, la structure de l'EPC n'incluait donc que des acteurs du secteur bancaire (cf. graphique 4).

Graphique 4 : Organisation de la gouvernance de l'EPC lors de la conception de SEPA



Source : Conseil européen des paiements (2006a).

Néanmoins, la structure de l'EPC a évolué au fil du temps. En 2007, l'EPC a créé un forum des acteurs concernés (*Customer Stakeholder Forum*) au fin de clarifier et de débattre des

caractéristiques des instruments SEPA, déjà définis, avec les acteurs non bancaires [Hartsink (2010)¹⁹⁴]. À travers ce forum, les représentants des autres acteurs de l'environnement des paiements peuvent aujourd'hui participer au dialogue sur l'évolution de SEPA et ainsi émettre leurs propres idées.

Nous présentons à présent les différentes tâches entreprises par l'EPC pour concevoir le SEPA¹⁹⁵.

1.2 Les principaux travaux du Conseil européen des paiements

La première action du Conseil européen des paiements a été de proposer en janvier 2003 le modèle PE-ACH (se réfère à *Pan European Automated Clearing House*) qui présente les principes que les chambres de compensation et de règlement dans le SEPA doivent appliquer.

Ensuite, en réponse au règlement CE n° 2560/2001 relatif aux paiements transfrontaliers en euros, l'EPC a adopté deux conventions, la convention ICP (se réfère à *Interbank Charging Convention*) et la convention Credeuro en avril 2003¹⁹⁶. La convention ICP a établi des pratiques communes de tarification interbancaire, en spécifiant par exemple que le montant envoyé doit être crédité dans sa totalité au bénéficiaire en cas de virements OUR. Quant à la convention Credeuro, elle a permis de garantir un délai d'exécution des virements transfrontaliers dans l'Union européenne de trois jours lorsque les codes IBAN et BIC sont fournis. Depuis le 1^{er} janvier 2006, cette garantie est valable pour les virements transfrontaliers jusqu'à 50 000 euros.

¹⁹⁴ Hartsink. G. "On SEPA and US health care reform : the EC paper 'SEPA migration end-date' : a commentary". Dans Conseil européen des paiements. "EPC newsletter". n°6, 2010, p. 1-8.

¹⁹⁵ Les sources du paragraphe qui suit sont issues des documents suivants : Fédération bancaire française. "L'Europe des moyens de paiement : des règles du jeu égales pour tous". *Actualité bancaire*, numéro 496, 2005a.

Fédération bancaire française. "10. L'European Payments Council (EPC)". Dans Fédération bancaire française. "Moyens de paiement en Europe : les banques françaises mobilisées". 2009d. Disponible sur : [www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/\(WebPageList\)/BC70ABC9B008A879C1256DB0002CEE64](http://www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/(WebPageList)/BC70ABC9B008A879C1256DB0002CEE64), consulté en octobre 2007.

Banque centrale européenne (2006c), Conseil européen des paiements (2006a, 2007d).

Commission européenne. "Commission staff working document accompanying document to the Report from the Commission to the European Parliament and the Council of [...] on the application of Regulation (EC) No 2560/2001 on cross-border payments in euro : annex to the Report {COM(2008) 64 final}". SEC(2008) 141, 2008a.

¹⁹⁶ Aujourd'hui, la convention Credeuro est nommée "Convention sur une norme de base pour les virements transfrontaliers en euros dans les pays de l'UE" (*Convention on a basic standard for euro retail cross-border credit transfers in the countries of the EU*). [Wandhöfer. R. "PSD in practice : discrepancies in national transposition pose a challenge to banks". Dans Conseil européen des paiements. "EPC newsletter". n°5, 2010b, p. 34-37].

En septembre 2005, l'EPC a défini des principes pour les paiements par carte en Europe à travers un cadre d'interopérabilité (*SEPA Cards Framework*)¹⁹⁷.

Puis, dans le but de faciliter le processus d'adoption du SEPA, l'EPC a élargi le concept du modèle PE-ACH en développant en mars 2006 des principes pour la compensation et le règlement dans le SEPA, le cadre PE-ACH / CSM¹⁹⁸. À la même date, la première version des recueils de règles du virement et du prélèvement SEPA a été validée (*Rulebooks for SEPA Credit Transfers and Direct Debit*). Ces recueils décrivent les données qui doivent être échangées entre les intermédiaires financiers et s'appliquent lors du traitement de ces deux instruments. L'EPC les a, à plusieurs reprises, mis à jour¹⁹⁹.

L'EPC a en outre développé les données logiques nécessaires aux échanges des paiements²⁰⁰. Ces données s'appuient sur des formats de message qui utilisent le langage XML (pour *eXtensible Markup Language*) selon une méthodologie conforme aux normes ISO 20022 UNIFI, définies par l'Organisation internationale de normalisation. Il a, de plus, décidé que les normes UNIFI soient obligatoires dans les échanges interbancaires.

En 2007, l'EPC a défini un cadre de test pour assurer la mise en œuvre opérationnelle du SEPA²⁰¹. Les banques, les infrastructures et les systèmes de carte de différents pays ont ainsi pu planifier leurs tests en suivant ce cadre. En France par exemple, les tests ont commencé au second trimestre 2007²⁰².

¹⁹⁷ La plus récente version de ce cadre (la version 2.1) a été approuvée par l'EPC en décembre 2009. www.europeanpaymentscouncil.eu/knowledge_bank_detail.cfm?documents_id=330, consulté en août 2010.

¹⁹⁸ Conseil européen des paiements. "Framework for the evolution of the clearing and settlement of payments in SEPA including the principles for SEPA scheme compliance and re-statement of the PE-ACH concept (PE-ACH/CSM Framework)". EPC170/05, version 1.0, 2006b.

La plus récente version de ce cadre (la version 1.2) date de juin 2008. [\[www.europeanpaymentscouncil.eu/knowledge_bank_detail.cfm?documents_id=54\]](http://www.europeanpaymentscouncil.eu/knowledge_bank_detail.cfm?documents_id=54), consulté en novembre 2010.]

¹⁹⁹ La version 4.1 du recueil de règles relatif au virement SEPA d'octobre 2009 et la version 5.0 du recueil de règles relatif au prélèvement de base SEPA de septembre 2010 sont les versions les plus récentes approuvées par l'EPC.

[\[www.europeanpaymentscouncil.eu/content.cfm?page=sepa_credit_transfer\]](http://www.europeanpaymentscouncil.eu/content.cfm?page=sepa_credit_transfer), www.europeanpaymentscouncil.eu/content.cfm?page=sdd_2011_rulebooks, consulté en novembre 2010].

²⁰⁰ Conseil européen des paiements. "SEPA Data Model". EPC029-06, version 1.0, 2006c.

²⁰¹ Banque centrale européenne (2007c).

²⁰² Fédération bancaire française (2008h).

En décembre 2007, l'EPC a, par ailleurs, approuvé la première version du recueil de règles relatif au prélèvement interentreprise SEPA B2B (*business to business*)²⁰³.

Enfin, depuis 2008, l'EPC, en partenariat avec les opérateurs de téléphonie mobile et d'autres acteurs, travaille au développement de nouvelles normes et pratiques commerciales afin que des paiements puissent être effectués de façon électronique et au moyen de téléphones portables.

Les principales réalisations du Conseil européen des paiements peuvent être récapitulées dans le tableau 2.

Tableau 2 : Les principaux travaux de l'EPC

Travaux	Date
Conventions Credeuro/ICP	2003
Entrée en services de la première Chambre de compensation automatisée paneuropéenne (<i>PE-ACH</i>)	2003
Cadre d'interopérabilité pour les systèmes de carte de paiement	2005
Recueil de règles du régime de virement SEPA	2006
Recueil de règles du régime de prélèvement SEPA	2006
Directives sur la mise en œuvre des normes et du modèle de données SEPA (Normes UNIFI [ISO 20022] XML) <i>SEPA Data Model and Standards Implementation Guidelines</i>	2006
Cadre pour les espèces dans le SEPA (<i>Single Euro Cash Area – SECA</i>).	2006
Principes pour la compensation et le règlement (<i>Cadre PE-ACH/CSM</i>)	2006
Cadre de test du SEPA (<i>SEPA testing Framework</i>)	2007
Recueil de règles du régime de prélèvement interentreprise SEPA (B2B)	2007

Source : Adapté du Conseil européen des paiements (2007d).

Depuis sa création, le Conseil européen des paiements a donc accompli d'énormes avancées en ce qui concerne l'intégration des systèmes de paiement de détail. Des moyens de paiement paneuropéens communs ont été conçus. Il a formulé les règles, les normes et les meilleures

²⁰³ La plus récente version de ce recueil est la version 3.0. Elle a été approuvée en septembre 2010 par l'EPC. [www.europeanpaymentscouncil.eu/knowledge_bank_detail.cfm?documents_id=446, consulté en novembre 2010].

pratiques pour l'exécution des paiements de détail dans la zone euro. Il continue également de mettre à jour les régimes et les cadres qu'il a définis.

En définitive, L'EPC peut être considéré comme un organe de coordination des banques, qui agit aussi en tant qu'organe de normalisation en définissant les normes communes nécessaires à l'exécution des paiements. La conception du SEPA s'est donc effectuée de façon à répondre aux principales déficiences de l'environnement des paiements. La normalisation de même que la compatibilité entre les systèmes de paiement en est, alors, plus accrue.

2. Les composants du SEPA

Le Conseil européen des paiements a conçu le SEPA de manière à ce qu'il repose sur trois couches d'activité [Banque centrale européenne (2007b)] :

- dans la première couche, il y a les banques qui doivent offrir à leurs clients des produits et des services conformes à SEPA. Ces derniers ont également la possibilité de développer, que ce soit par la coopération soit individuellement, de nouveaux produits et services qui respectent les cadres SEPA. Il s'agit des services additionnels optionnels ;
- la seconde couche correspond aux régimes, c'est-à-dire à la façon dont les banques coopèrent pour garantir l'interopérabilité et afin d'établir les normes et les règles ;
- la troisième couche a trait aux gestionnaires d'infrastructures²⁰⁴. Ces derniers doivent suivre les cadres SEPA définis par l'EPC qui, de manière générale, définissent les rôles de chacun, les règles et les procédures à appliquer.

Dans cette sous-section, nous présenterons les nouveaux moyens de paiement SEPA et les cadres SEPA que doivent respecter les infrastructures et les systèmes de carte. Nous exposerons également les principaux développements concernant les normes dans le domaine des cartes.

²⁰⁴ Les gestionnaires d'infrastructures sont des opérateurs qui traitent, transfèrent et échangent les informations relatives aux paiements de la part d'établissements financiers. Il s'agit notamment des chambres de compensation automatisées et des systèmes de carte. [Banque centrale européenne (2006c)]

2.1 Les moyens de paiement SEPA

Les moyens de paiement concernés par le SEPA sont ceux qui, dans chaque États de l'UE, sont les plus utilisés. Il s'agit du virement, du prélèvement et de la carte de paiement. En 2005 par exemple, ces trois instruments représentaient la plus grosse part du volume de transaction en Europe, avec respectivement 34 % pour les cartes de paiement, 26 % pour les prélèvements et 29 % pour les virements²⁰⁵.

En ce qui concerne le virement et le prélèvement, la diversité des pratiques nationales de chaque État a poussé l'EPC à bâtir de nouveaux moyens de paiement pour le SEPA. Il a donc développé le virement SEPA (*SEPA Credit Transfer, SCT*) et le prélèvement SEPA ou encore la domiciliation européenne (*SEPA Direct Debit, SDD*). Il a défini des recueils de règles qui présentent l'ensemble des règles, des pratiques et des normes interbancaires indispensables à l'offre de ces instruments par le secteur bancaire. L'EPC a en outre édifié les données nécessaires à leurs échanges. [Cf. supra, p. 87-90].

Pour ce qui est de la carte, qui est le moyen de paiement scriptural transfrontalier le plus utilisé, l'EPC a opté pour une stratégie d'harmonisation à cause du coût et de la complexité de mise en œuvre d'un nouveau réseau de carte et d'un recueil commun de règles²⁰⁶. L'EPC a alors préféré rédiger un cadre qui stipule la manière dont les banques, les systèmes de carte et les utilisateurs du service de paiement par carte doivent s'adapter pour se conformer au SEPA.

À présent, nous fournissons une description détaillée des nouveaux moyens et services de paiement créés pour le SEPA.

²⁰⁵ Capgemini, ABN-AMRO, EFMA. "World payments report 2007". 2007b. Disponible sur : www.wpr07.com, consulté en septembre 2007 (site disparu).

²⁰⁶ Les activités associées aux cartes sont très complexes. De plus, les méthodes adoptées par les réseaux nationaux de carte sont très différentes. En effet, il existe plus de quatorze schémas relatifs aux infrastructures, aux règles et aux processus de traitement lors des paiements et des retraits par carte. Pour finir, plusieurs réseaux internationaux de cartes existent. [Conseil européen des paiements (2007d), Fédération bancaire française. "7. Les cartes SEPA". Dans Fédération bancaire française (2009d)].

2.1.1 Le virement SEPA

Le virement SEPA est un virement en euros qui permet le transfert de fonds aussi bien au sein d'un État que dans l'ensemble de la zone SEPA. Il n'a aucune limite de montant et son prix est aligné sur celui des virements nationaux pour les montants inférieurs à 50 000 euros²⁰⁷.

Ses formats de message reposent sur la norme UNIFI (ISO 20022) XML, qui permet une automatisation maximale du traitement de bout-à-bout des ordres de paiement. La codification des identifiants bancaires du bénéficiaire du virement est l'IBAN et le BIC, qui sont des normes internationales déjà utilisées en Europe pour les paiements transfrontaliers. De plus, un seul format international est employé pour les échanges banque - client répondant de la sorte à une des requêtes des entreprises²⁰⁸.

La place utilisée pour la transmission du motif du virement est de 140 caractères. Elle est plus longue. En comparaison, le virement national en France n'offre que 31 caractères. Le motif du virement doit être transmis sans modification jusqu'au destinataire. Le virement SEPA permet également de fournir des codes d'identification des créanciers et des bénéficiaires finaux (*reference party codes*) au cas où les donneurs d'ordre ou même les bénéficiaires du paiement agiraient au nom d'autres entités, ainsi que des codes motifs de paiement²⁰⁹. Enfin, le délai maximal d'exécution d'un virement dans la zone SEPA, qu'il soit national ou transfrontalier, est de trois jours « J+3 »²¹⁰. Les banques peuvent néanmoins, si elles le souhaitent, exécuter les paiements dans des délais plus courts. [Conseil européen des paiements (2007d)].

En résumé, le régime du virement SEPA prévoit que lorsqu'un utilisateur veut réaliser un virement en euros vers un compte tenu par un établissement de la zone SEPA, celui-ci doit remettre à sa banque, dans le format convenu, une instruction de virement comprenant les codes d'identification du récepteur du virement, le montant et, éventuellement, le motif du virement. La banque du donneur d'ordre vérifie alors les informations et, s'il n'y a aucune erreur, les transfère à la chambre de compensation automatisée. Elle débite dans le même temps le montant du virement sur le compte du donneur d'ordre. Puis, le mécanisme de compensation et de règlement

²⁰⁷ Fédération bancaire française. "Mini-guide 27 : le virement SEPA". novembre, 2007f. Disponible sur : [www.afb.fr/Web/internet/content_fbf.nsf/\(WebPageList\)/mini-guides?Open](http://www.afb.fr/Web/internet/content_fbf.nsf/(WebPageList)/mini-guides?Open).

²⁰⁸ Fédération bancaire française. "5. Le virement SEPA". Dans Fédération bancaire française (2009d).

²⁰⁹ Banque centrale européenne (2008g).

²¹⁰ Banque centrale européenne (2007c), Fédération bancaire française (2008e).

transfère le message de virement et règle le montant de l'opération. Enfin, la banque du bénéficiaire reçoit le message, le vérifie et, s'il n'y a aucune erreur, crédite le compte du bénéficiaire du virement sans prélever de charges additionnelles. [Conseil européen des paiements (2009c)²¹¹].

2.1.2 Le prélèvement SEPA

Le prélèvement SEPA ou encore domiciliation européenne est le premier instrument de paiement qui peut être utilisé à la fois pour les opérations nationales et transfrontalières. Il permet le traitement des opérations de débit récurrentes ou ponctuelles, sans limites de montant sauf pour les paiements de particuliers aux entreprises.

Deux régimes existent pour le prélèvement SEPA : le régime du prélèvement SEPA de base (*SEPA Core Direct Debit Scheme*) et le régime du prélèvement SEPA interentreprise (*SEPA Business to Business Direct Debit Scheme*). Le prélèvement SEPA de base est réservé aux paiements entre les particuliers et les entreprises. Il a été introduit en premier. Le prélèvement interentreprise SEPA, quant à lui, est réservé aux opérations B2B.

Concernant l'instrument de prélèvement, l'évolution majeure réside dans le circuit du mandat, qui correspond à l'autorisation de débit. Dans certains pays, le débiteur (le donneur d'ordre) délivre directement au créancier (l'émetteur de factures) le mandat et ceci est traité sans l'intervention du secteur bancaire. C'est donc le créancier qui conserve le mandat. Les débiteurs ont alors plus de facilité pour rejeter les prélèvements. Ce mode de transmission du mandat est appelé "*Creditor Mandate Flow (DMF)*". Dans d'autres pays, c'est le débiteur qui donne directement le mandat à sa banque, éventuellement via le créancier, pour effectuer un prélèvement. C'est alors la banque du débiteur qui conserve le mandat. Le circuit de transmission de ce mandat est appelé le « *Debtor Mandate Flow* » (*DMF*). [Hartsink (2010)²¹²].

Le prélèvement de base SEPA se rapproche davantage du premier modèle. Il repose en effet sur un mandat qui est donné par le débiteur à son créancier, et qui autorise le débit du

²¹¹ Conseil européen des paiements. "Making SEPA a reality : the definitive guide to the Single Euro Payments Area". EPC066-06, version 2.0, 2009c.

²¹² Hartsink G. "Update EPC plenary meetings : main decisions taken in March 2010". Dans Conseil européen des paiements (2010d), p. 8-11.

compte désigné. Le document, créé et signé en environnement sécurisé, doit être échangé sous forme dématérialisée. Le créancier conserve le mandat, et il n'est transmis à la banque du débiteur qu'à des fins de vérification, et sur demande du débiteur ou de sa banque. Toutefois, la banque du débiteur reçoit les données électroniques du mandat et une référence propre est attribuée à chaque mandat selon le contrat concerné. [Comité national SEPA France (2006)²¹³, Mercatel (2007)²¹⁴, Conseil européen des paiements (2009f)²¹⁵, End Users Committee (2009)²¹⁶].

Ainsi, un créancier qui souhaite mettre en place un prélèvement de base SEPA doit tout d'abord informer son débiteur des montants et des dates de prélèvement au minimum 14 jours avant le premier débit²¹⁷. Actuellement en France, cette information peut prendre la forme d'un échéancier, ou être mentionnée sur une facture. Le débiteur peut toutefois demander à sa banque le remboursement d'un débit déjà effectué, dans un délai de huit semaines après la date du débit en compte²¹⁸. La banque sera alors dans l'obligation d'honorer cette demande, laissant le créancier et le débiteur régler les éventuels litiges ultérieurement. Cependant, en l'absence de mandat valide, le débiteur peut contester un débit au-delà des huit semaines, sur un délai de treize mois²¹⁹. Dans ce cas, à la requête de la banque du débiteur, celle du créancier aura trente jours pour fournir une preuve de l'existence du mandat.

Le prélèvement de base SEPA est, par ailleurs, exécuté en deux jours maximum en cas d'opération récurrente et en cinq jours dans les autres cas (premier débit ou opération ponctuelle). Ce délai part du moment de la présentation des avis de prélèvement par le créancier à sa banque à celui où le compte du débiteur est débité. Et comme pour le virement SEPA, les identifiants bancaires sont l'IBAN et le BIC, la norme des données et des messages restent UNIFI (ISO 20022) XML, et le libellé de la transaction est de 140 caractères.

Suite à des demandes formulées par certains utilisateurs finaux (les banques des débiteurs ainsi que certains créanciers), L'EPC a introduit en juin 2007 des caractéristiques supplémentaires

²¹³ Comité national SEPA. "Plan de migration de la France". version 1, 2006. Disponible sur : www.sepafrance.fr/fr/content/le-plan-national-de-migration.

²¹⁴ Mercatel. "Le guide du SEPA". 2007.

Disponible sur : http://www2.bplc.fr/pg3r5i1746_Guide_sur_le_SEPA_de_Mercatel.html, consulté en avril 2007.

²¹⁵ Conseil européen des paiements. "Take payments to the next level : shortcut to the SEPA direct debit schemes". EPC222-08, version 1.2, 2009f.

²¹⁶ End Users Committee. "Payment system end-users Committee (EUC) : Position paper on SEPA direct debit". 2009. Disponible sur : www.eurocommerce.be/content.aspx?PageId=41572, consulté en juillet 2009.

²¹⁷ Conseil européen des paiements (2009f).

²¹⁸ Margerit M. "La directive sur les services de paiement". *Bulletin de la Banque de France*, n°164, 2007.

²¹⁹ www.sepafrance.fr/fr/content/le-prélèvement-sepa, consulté en août 2010.

au prélèvement de base. Celles-ci se sont rapportées à la sécurité du traitement des mandats et à la mise en place d'un instrument de prélèvement interentreprise (B2B). En décembre 2007, l'EPC a approuvé le premier recueil de règles pour le prélèvement interentreprise SEPA. Ensuite en juin 2008, il a modifié le recueil de règles du prélèvement SEPA de base alors en vigueur afin d'y inclure des changements factuels, d'ordre juridique et résultant de l'adoption du prélèvement interentreprise SEPA. Avec cela, le délai de caducité des mandats a été porté de 18 à 36 mois, et tout comme pour le virement SEPA, un code motif de paiement et un code créancier/débiteur final ont été rajoutés. [Banque centrale européenne (2007c)].

Le régime du prélèvement SEPA B2B se distingue de celui du prélèvement SEPA de base car avec le prélèvement interentreprise :

- le débiteur ne peut pas se faire rembourser du montant du débit prélevé ;
- le débiteur et sa banque ont la possibilité de vérifier les informations contenues sur le mandat avec ceux du prélèvement avant d'autoriser l'opération. Cette vérification doit se faire d'un commun accord entre le débiteur et sa banque à chaque prélèvement ;
- l'instrument ne peut être utilisé que par des agents qui, en vertu de la loi de leur pays, sont des entreprises ou des sociétés ;
- la présentation du prélèvement s'effectue sur un délai plus court que celui du prélèvement SEPA de base. Il en est de même pour le délai de réclamation.

[Conseil européen des paiements (2009c)].

Par ailleurs, pour que les participants concernés puissent émettre et traiter l'autorisation de prélèvement sous forme dématérialisée et entièrement automatisée dans le SEPA, l'EPC a adopté la première version du mandat électronique en avril 2009 (*SEPA Core Direct Debit Scheme E-mandate Service Implementation Guidelines*)²²⁰. Le service de mandat électronique est optionnel. Il se base sur les services bancaires en ligne.

Cependant, le circuit du mandat du prélèvement SEPA (le « *Creditor Mandate Flow* ») ne correspond pas aux attentes de tous les utilisateurs²²¹. C'est pourquoi, l'EPC a décidé d'inclure une seconde fonctionnalité optionnelle (*New Mandate Check*) dans la future version du recueil de

²²⁰ www.europeanpaymentscouncil.eu/index.cfm, consulté en juillet 2009.

²²¹ Banque centrale européenne (2006d), End users Committee (2009).

règles du prélèvement SEPA qui a été publiée en novembre 2010 [Hartsink (2010)²²²]. Cette nouvelle option offre à la banque du débiteur un délai de vérification des informations du mandat plus allongé. Elle pourrait, de plus, satisfaire les utilisateurs qui ont l'habitude du "*Debtor mandate flow*".

Pour soutenir notre compréhension du fonctionnement des nouveaux instruments de paiement dans le SEPA, nous fournissons un tableau qui récapitule leurs principales composantes et caractéristiques (cf. tableau 3).

2.1.3 Les services additionnels optionnels

Les services additionnels optionnels (*Additional Optional Services - AOS*) sont des services que les banques ou tout autres fournisseurs de services de paiement peuvent offrir en complément des moyens de paiement SEPA. Ils ajoutent des fonctionnalités supplémentaires aux instruments, et portent essentiellement sur les relations client - banque ou banque - client. Les services additionnels optionnels (nous utiliserons à l'avenir l'acronyme "AOS") sont donc des services à valeurs ajoutées qui facilitent le traitement des ordres de paiement, en amont et en aval du règlement, aussi bien pour les entreprises que pour les consommateurs. [Banque centrale européenne (2007c, 2008g)].

²²² Hartsink G. "Update EPC plenary meetings : main decisions taken in March 2010". Dans Conseil européen des paiements (2010d).

Tableau 3 : Résumé des spécificités des moyens de paiement SEPA

Virement SEPA	Prélèvement SEPA
Le virement SEPA est accessible de l'ensemble de la zone.	Les opérations de prélèvement SEPA peuvent être effectuées avec tous les comptes de la zone SEPA.
Déclenchement des virements en euros depuis le compte du client.	Utilisé pour les paiements récurrents et ponctuels en euros.
Virements de base non urgents.	Prélèvements de base non urgents et prélèvements interentreprises.
Les codes IBAN et le BIC sont employés en tant qu'identifiants bancaires.	Les codes IBAN et le BIC sont employés en tant qu'identifiants bancaires.
S'appuie sur des formats de message utilisant le langage XML, et suivant une méthodologie conforme aux normes internationales UNIFI (ISO 20022).	S'appuie sur des formats de message utilisant le langage XML, et suivant une méthodologie conforme aux normes internationales UNIFI (ISO 20022).
Jusqu'en 2012 au plus tard, le délai maximal de règlement est de trois jours ouvrables à compter de la date d'acceptation, après cette date ce délai passera à un jour ouvré.	Le délai de règlement maximal est de 5 jours ouvrables pour un premier paiement ou un paiement ponctuel et de 2 jours ouvrables pour les paiements récurrents.
Les données sécurisées sur le compte du client sont acceptées.	Les données sécurisées sur le compte du client sont acceptées.
Le bénéficiaire du virement reçoit l'intégralité du montant envoyé. Les frais sont facturés séparément.	
Il n'existe aucune limite de montant au niveau du système, ce sont les banques expéditrices qui fixent leurs propres plafonds. Et les banques réceptrices doivent accepter les paiements quelle qu'en soit la valeur.	Une limite de valeur est fixée pour les paiements de particuliers aux entreprises (C2B).
	Les dates "d'échéance", "de règlement" et "de débit" suivent des règles spécifiques.
	• Les informations sur le mandat et les conditions contractuelles sont clairement définies. • Le mandat est sous forme électronique.
Contient des règles en rapport avec la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme, le règlement FATF SR7 ²²³ .	
La compensation et le règlement suivent des règles identiques. Le moyen de paiement est séparé de l'infrastructure de traitement.	La compensation et le règlement suivent des règles communes. Séparation entre le moyen de paiement et l'infrastructure de traitement.
Ensemble exhaustif de règles applicables aux rejets et aux retours.	Ensemble exhaustif de règles applicables aux rejets et aux retours.
Possibilité d'offrir des services additionnels optionnels.	Possibilité d'offrir des services additionnels optionnels.

Source : Adaptée du Conseil européen des paiements (2007d).

²²³ www.fatf-gafi.org/pages/0,3417,fr_32250379_32235720_1_1_1_1_1,00.html, consulté en juillet 2009.

Pour éviter que des services visant à préserver les spécificités nationales dans le SEPA soient créés, l'EPC a défini trois principes que les AOS doivent respecter. Ainsi, ils ne doivent pas compromettre l'interopérabilité des moyens de paiement SEPA. Ils doivent être transparents et enfin, ils ne doivent pas suivre les besoins des marchés nationaux. Les AOS peuvent, par conséquent, inclure des améliorations comme la rapidité de règlement des paiements, la déduction à partir de l'IBAN du code BIC, la facturation électronique (*e-invoicing*), les solutions de paiement électronique et par téléphone portable, etc.²²⁴ [Banque centrale européenne (2006c)].

Actuellement, l'EPC élabore un cadre qui permet aux consommateurs d'effectuer des paiements SEPA sur le site Internet de commerçants de n'importe quel endroit de la zone SEPA ainsi que d'être débités sur leur compte courant (*SEPA e-Payments Framework*). Ce cadre définira des exigences minimales que les régimes de paiement électronique existants devront respecter pour être conformes au SEPA. [Hartsink (2010)²²⁵].

Afin de développer un service de paiement par téléphone portable dans le SEPA, l'EPC a en juin 2008 signé un accord de coopération avec l'association européenne des opérateurs de réseau mobile, la GSMA. Les paiements sans contacts par téléphone sont, en effet peu répandus en Europe alors qu'ils sont couramment utilisés dans d'autre pays du monde comme le Japon ou la Corée du Sud. Ces paiements dénommés "*m-Payments*" s'appuieront sur l'infrastructure existante du SEPA ainsi que sur celle des opérateurs de téléphones portables.

Pour ce faire, un gestionnaire de service (*Trusted Service Manager, TSM*) sera chargé de distribuer, de configurer et d'activer les demandes de paiement. Ces demandes transiteront par les cartes SIM des portables et utiliseront la technologie sans contact NFC (se réfère à *Near Field Communication*). La coopération entre l'EPC et la GSMA se concentre actuellement sur la définition des exigences et des spécificités de ce gestionnaire de service. En juin 2010, un livre

²²⁴ La facturation électronique correspond à l'envoi de factures par un certain nombre de liaisons radios, par fils, ou autres moyens électromagnétiques. Elle comprend toutes les étapes du cycle, de l'achat au paiement et de la commande à la réception, plus précisément : l'envoi et la réception des factures, le traitement des désaccords, l'acceptation, le paiement et la collecte, la réconciliation, et l'archivage. La facturation électronique a par ailleurs de nombreux avantages. En effet, elle permet d'éliminer les opérations manuelles, de raccourcir le temps du cycle de traitement et elle offre une indépendance géographique grâce à l'usage possible d'Internet. Elle permet en outre d'améliorer le contrôle de la qualité et la réactivité grâce à la fourniture d'informations en temps réel, la possibilité d'effectuer des autorisations électroniques et en raison de l'aide qu'elle apporte dans la prise de décision. Au final, la facturation électronique supprime en grande partie l'utilisation du papier. [Capgemini (2008), p. 28].

²²⁵ Hartsink G. "Everybody loves E! : the role of the EPC in the creation of e-SEPA". Dans Conseil européen des paiements (2010b), p. 1-4.

blanc sur les paiements par téléphone portable a été publié par l'EPC²²⁶. Ce document devrait faciliter l'implémentation et l'interopérabilité des mécanismes de paiement par téléphone portable dans le SEPA. [EurActiv (2010c)²²⁷, Hartsink (2010)²²⁸].

Ainsi dans l'Espace unique de paiement en euros, les régimes des moyens de paiement SEPA ne varient pas. Les instruments de paiement SEPA sont communs. Et, les paiements effectués avec les moyens de paiement SEPA sont soumis aux mêmes conditions.

Qu'en est-il des infrastructures de traitement des virements et des prélèvements dans le SEPA ? C'est à cette question que nous donneront des réponses à ce niveau de notre rédaction²²⁹.

2.2 Les chambres de compensation automatisées

Dès les années quatre-vingt-dix, la Commission européenne a pris position sur le fait que pour améliorer les systèmes de paiement de détail transfrontaliers, la création d'une ou plusieurs chambres de compensation automatisée paneuropéenne était nécessaire²³⁰. Ce n'est donc pas étonnant de remarquer que dans le domaine des infrastructures, la première action du Conseil européen des paiements a été d'établir les critères de fonctionnement d'une chambre de compensation automatisée paneuropéenne (nous utiliserons à l'avenir l'acronyme "PE-ACH").

La PE-ACH est définie comme « *une plate-forme métier pour le traitement des moyens de paiement et des services de base connexes selon les régimes SEPA, qui offre une accessibilité à l'ensemble de la zone SEPA, qui est constituée de règles de gouvernance ainsi que de bonnes pratiques dans le domaine des paiements et qui s'appuie sur la/le(s) plate-forme(s) technique(s) nécessaire(s)* »²³¹. Elle ne doit donc pas dépendre du pays dans lequel elle opère et doit pouvoir être choisie par n'importe quelle banque

²²⁶ Conseil européen des paiements. "White paper mobile payments 1st edition". EPC492-09, version 2.0, 2010e.

²²⁷ EurActiv. "Mobile payments face an uncertain future". janvier, 2010c. Disponible sur : www.euractiv.com/en/payments/mobile-payments-face-uncertain-future, consulté en juillet 2010..

²²⁸ Hartsink G. "Update EPC plenary meetings : main decisions taken in March 2010". Dans Conseil européen des paiements (2010d).

²²⁹ La partie qui suit est issue en grande partie des cadres SEPA PE-ACH/CSM. Voir Conseil européen des paiements (2006b) et Conseil européen des paiements. "PE-ACH/CSM framework". EPC170/05, version 1.2, 2008a.

²³⁰ Commission européenne (1990).

²³¹ Conseil européen des paiements (2006b, 2008a).

de la zone SEPA selon les prix et les services qu'elle offre. Les fondements du modèle PE-ACH sont, par conséquent, basés sur un concept d'interopérabilité et de fournisseurs multiples. Ses principales caractéristiques sont résumées dans le tableau 4.

Tableau 4 : Les principales caractéristiques d'une chambre de compensation automatisée paneuropéenne

Cadre politique d'une chambre de compensation automatisée paneuropéenne
• En matière d'accès, de gouvernance et de règle, la PE-ACH ne dépend pas d'un pays donné.
• L'ouverture et la transparence des critères d'accès sont garanties pour l'ensemble des banques de la zone SEPA.
• La PE-ACH doit avoir accès que ce soit de façon directe ou indirecte à toutes les banques de la zone SEPA pour effectuer des transactions.
• Pour les virements et les prélèvements SEPA, la PE-ACH offre des services de compensation et de règlement et une interopérabilité totale.
• Aucun obstacle à l'entrée et une clarté des avis d'opération.
• Une structure de gouvernance ouverte.
• Une tarification juste, transparente, non discriminatoire et graduée ;
• Égalité des tarifs entre les paiements nationaux et les paiements SEPA.
• Des règles rigoureuses sur la gestion des risques, la compensation, le règlement, l'exécution et la sécurité.

Source : Conseil européen des paiements (2007d).

Le modèle PE-ACH a été construit pour contribuer à réduire graduellement les écarts de services entre les paiements domestiques et transfrontaliers.

Sa mise en œuvre a été laissée aux acteurs du marché afin qu'une concurrence effective puisse être établie entre les prestataires de services de paiement. Néanmoins, en raison de ses caractéristiques spécifiques, les banques disposaient de seulement deux options pour instaurer le modèle PE-ACH [Beau, Chabassol et Colles (2006)²³²]. La première était de transformer les modèles nationaux existant, qui fonctionnaient efficacement, en modèle PE-ACH. C'est une option qui aurait cependant été très coûteuse. La seconde option était d'arrêter d'utiliser leur modèle et de migrer simplement vers une chambre de compensation automatisée paneuropéenne.

²³² Beau D., Chabassol G., Colles B. "La marche vers l'Europe des moyens de paiement scripturaux : le projet SEPA". *Bulletin de la Banque de France*, n° 147, 2006.

Toutefois, lors des consultations nationales organisées par le Conseil européen des paiements en 2005, l'insatisfaction générée par le modèle PE-ACH s'est manifestée [Banque centrale européenne (2006d)]. En effet, plusieurs chambres de compensation automatisées nationales signalèrent leur intention de se conformer à SEPA sans nécessairement se transformer en PE-ACH.

C'est la raison pour laquelle l'EPC a décidé d'élargir le modèle PE-ACH vers un concept plus simplifié de mécanisme de compensation et de règlement conforme aux instruments de paiement SEPA. En 2006, il a approuvé un cadre pour l'évolution des infrastructures de compensation et de règlement (*Framework for the evolution of the clearing and settlement of payments in SEPA*, en abrégé, *CSM Framework*). Ce cadre a alors offert une troisième option de conformité au SEPA sans pour autant que les ACHs aient à répondre à tous les critères du modèle PE-ACH²³³.

Ainsi, le cadre pour l'évolution des infrastructures de compensation et de règlement (nous utiliserons à l'avenir le terme "cadre CSM") sépare explicitement le rôle et les responsabilités de la couche des infrastructures de celle des régimes.

Les principes basiques qu'une ACH doit respecter pour être conforme au régime du SEPA (*SEPA scheme compliant*) sont résumés dans le tableau 5.

Outre ces principes, il n'est pas indispensable pour une infrastructure conforme au cadre CSM de fournir à la fois des services de compensation et des services de règlement. Elle doit, cependant, respecter les mêmes critères en matière de gouvernance et d'accès que dans le modèle PE-ACH. Par conséquent, aucune restriction injustifiée à son accès ne doit être mise en place et aucun standard spécifique à l'infrastructure ne doit exister. De plus, une infrastructure conforme au cadre CSM ne doit pas opposer d'obligation aux utilisateurs quant au type de paiement à traiter. De même, les utilisateurs d'autres infrastructures ne peuvent se voir imposer des participations obligatoires. Le critère le plus important qu'une infrastructure dans le SEPA doit respecter est, au final, d'être accessible à tous les participants aux régimes du SEPA. [Conseil européen des paiements (2009c)].

²³³ Nous utiliserons à l'avenir l'acronyme "cadre CSM" pour parler du cadre pour l'évolution des infrastructures de compensation et de règlement.

Tableau 5 : Principes basiques pour la conformité d'une infrastructure au SEPA

• Exécution des paiements selon le délai maximum présenté dans les recueils de règles des moyens de paiement SEPA.
• Délivrance entière et sans altération de l'information pour tout paiement entre tous les participants impliqués.
• Frais de service facturés à l'émetteur de l'ordre, sans amputation de frais supplémentaires au montant du paiement du destinataire.
• Emploi des formats de données et des directives techniques SEPA.
• Fourniture de services additionnels optionnels selon les dispositions des recueils de règles des instruments de paiement SEPA.
• Établissement sur une base robuste et transparente des règles, des critères d'accès, des pratiques et des directives opérationnelles appropriées au fonctionnement de l'infrastructure.
• Adoption des normes de surveillance pour les systèmes de paiement de masse en euros de la Banque centrale européenne, et de celles qui sont à venir au besoin des régulateurs
• Création et conservation d'un compte de transaction entre chaque paire de participants au régime du SEPA, et mise à disposition de ces comptes à leurs utilisateurs directs qui sont aussi participants au régime du SEPA.

Sources : Conseil européen des paiements (2006b, 2008a).

L'EPC a, par ailleurs, énuméré les différents types de mécanismes de compensation et de règlement que les moyens de paiement SEPA peuvent emprunter. Il s'agit de :

- La chambre de compensation automatisée conforme au SEPA, qui permet le traitement des instruments SEPA, et peut être en phase (ou pas) de transition vers une PE-ACH ;
- La chambre de compensation automatisée paneuropéenne PE-ACH ;
- La forme décentralisée de compensation et de règlement bilatéral, comme les arrangements de correspondant bancaire ;
- Le mécanisme de compensation et de règlement multilatéral. Différent d'une ACH, ce mécanisme décentralisé de compensation et de règlement permet le traitement des moyens de paiement selon les régimes du SEPA ;
- Le mécanisme de compensation et de règlement intra banque et/ou intra groupe, qui permet de ne pas faire transiter les paiements dans une infrastructure d'échange car le donneur d'ordre et le bénéficiaire ont un compte dans la même banque ou le même groupe.

[Conseil européen des paiements (2007d)].

En 2007, quinze infrastructures ont accepté le cadre CSM, garantissant de ce fait le traitement des moyens de paiement SEPA. Pour compléter ce cadre, l'Association européenne des chambres de compensation automatisées (*European Automated Clearing House - EACHA*) a, par

la suite, développé un cadre d'interopérabilité technique pour les infrastructures dans le SEPA (*Technical Interoperability Framework for SEPA-compliant Giro Payments Processing*). Ce cadre supplémentaire détaille notamment le protocole et le format à suivre pour un échange identique des ordres de paiement entre les infrastructures, puis présente des spécifications communes pour l'interface entre elles et leurs clients. Il permet, par conséquent, d'obtenir une interopérabilité technique totale entre les infrastructures.

En octobre 2007, peu de temps après le développement du cadre de l'EACHA, cinq infrastructures ont signé un accord d'interopérabilité pour le traitement des paiements SEPA. L'Eurosystème a alors conseillé qu'aucune infrastructure ne réfuse une connexion avec une autre, à moins que l'infrastructure demandeuse n'en supporte pas la totalité des coûts qui lui sont liés. [Banque centrale européenne (2008g, 2009b²³⁴)].

Le SEPA a donc été construit de façon à ce que non seulement les infrastructures puissent traiter les paiements dans toute la zone automatiquement, mais aussi qu'elles soient interopérables.

2.3 Les systèmes de carte

Les systèmes de carte de paiement ont longtemps été perçus comme étant plus efficaces car ils utilisaient des réseaux centralisés et plus automatisés²³⁵. Cependant, de nombreux citoyens européens rencontraient des difficultés à procéder à des paiements avec leur carte nationale en dehors de leur pays d'origine. En effet, les systèmes de carte nationaux et internationaux disposaient de leurs propres normes fonctionnelles et techniques²³⁶. De plus, à l'intérieur d'un même système, les règles qui s'appliquaient aux différents types de cartes (cartes de débit et cartes de crédit) variaient²³⁷.

²³⁴ Banque centrale européenne. "Financial integration in Europe". ISSN 1830-7140, 2009b.

²³⁵ Cf. supra, p. 61-68.

²³⁶ Groupement des cartes bancaires. "SEPA : un nouveau paradigme pour les systèmes carte". na.

²³⁷ Sitruk (2009).

Face à la complexité du métier des cartes et aux différentes méthodes appliquées par les systèmes de carte, le Conseil européen des paiements n'a pas choisi de créer un nouveau système de carte en élaborant un recueil commun de règles contrairement à ce qu'il a fait pour le virement et le prélèvement. Pour l'EPC, une meilleure normalisation au sein de l'environnement des paiements était plus à même d'aboutir à de nouvelles initiatives ou à la création de nouveaux systèmes de carte qui pourraient se développer en concurrence avec ceux existants déjà en grand nombre [Conseil européen des paiements (2008b)²³⁸]. Il a, par conséquent, édifié une série de règles et de principes qui clarifient les rôles et les responsabilités des systèmes de carte, des banques, des processeurs (*processors*) et des autres parties prenantes, dans la mise en œuvre du SEPA. Il a ainsi défini le 21 septembre 2005 un cadre global pour les cartes en Europe, le "cadre SEPA pour les cartes" (*SEPA Cards Framework – SCF*), qui a été conçu en collaboration avec les banques et les réseaux nationaux et internationaux de carte. Ce cadre a été adopté par le plénier de l'EPC qu'en mars 2006²³⁹.

Le cadre SEPA pour les cartes (nous utiliserons à l'avenir l'acronyme "SCF") ne s'applique qu'aux cartes de paiement dites universelles (*general purpose cards*)²⁴⁰. C'est pourquoi, les cartes privatives d'acceptation limitées ne sont pas concernées. Toutefois, si l'émetteur de carte le souhaite, il peut la rendre conforme au cadre.

Par ailleurs, dans la mesure où la lutte contre la fraude constitue un enjeu majeur dans le domaine des paiements, le SCF implique l'utilisation d'une carte conforme aux normes EMV. Celle-ci doit, par conséquent, disposer d'une puce et nécessiter obligatoirement l'utilisation d'un numéro personnel d'identification (*Personal Identification Number - PIN*) pour autoriser le paiement. Le SCF montre ainsi un engagement clair en matière de sécurité dans le SEPA (*cf.* encadré 5).

²³⁸ Conseil européen des paiements. "Questions & answers clarifying key aspects of the SEPA Cards Framework". EPC075-08, version 10.0, 2008b.

²³⁹ Conseil européen des paiements. "A response to the Eurosystem's view of a "SEPA for cards"". EPC 071/07, version 1.1, 2007a.

²⁴⁰ Les cartes de paiement dites universelles correspondent aux cartes qui ont des fonctionnalités de paiement et / ou de retrait [Sitruk (2009)].

Encadré 5 : Les normes EMV

En 1996, les réseaux VISA et MasterCard ainsi que leurs membres ont créé une norme commune pour une interopérabilité internationale des cartes bancaires à puce lors des paiements et des retraits, la norme EMV (*Europay MasterCard Visa*). Grâce à cette norme, plusieurs applications (paiements internationaux, paiements nationaux, porte-monnaie électronique, programme de fidélisation...) peuvent être logées dans le même microprocesseur de la carte.

Les normes EMV reposent sur les normes ISO et définissent toutes les fonctionnalités et les procédures indispensables au dialogue entre une carte et un terminal lors des paiements et des retraits par carte. Elles précisent les exigences que doivent respecter la carte et le terminal. Entre autres, les spécifications physiques, électriques et d'étanchéité. Elles détaillent également les traitements à effectuer de part et d'autre, ainsi que les échanges de données entre la carte et le terminal tout au long de la transaction.

En termes de sécurité, la norme EMV offre quatre types d'avantages :

Les cartes EMV sont mieux protégées contre la fraude par contrefaçon de la piste magnétique puisque la puce de celles-ci est utilisée à chaque paiement et retrait effectué à un terminal ou un automate conforme à la norme ;

La protection contre la fraude est également renforcée en cas de perte ou de vol de la carte, grâce à l'authentification du porteur permise par l'usage du code PIN, que la transaction s'effectue avec une demande d'autorisation ou non.

La gestion du risque porteur est améliorée par l'émetteur grâce notamment à la possibilité qu'à ce dernier de mémoriser les caractéristiques des transactions du porteur et de déclencher une demande d'autorisation en fonction de celles-ci et aussi des caractéristiques de la transaction en cours.

Au niveau de la carte et du terminal, le service cryptographique nécessaire à la validation de la transaction est amélioré, de même que la robustesse des mécanismes de ce dernier.

Sources : Observatoire de la sécurité des cartes de paiement (2004)²⁴¹, Groupement des cartes bancaires (na2).

En outre, un porteur de carte SEPA peut s'en servir à chaque DAB/GAB (se réfère à, *Distributeur Automatique Bancaire / Guichet Automatique Bancaire*) ou avec tout TPE (se réfère à, *terminal de paiement électronique*), sans distinction fondée sur son pays d'origine. La compatibilité au cadre SEPA exige donc que les cartes émises par les systèmes de carte soient techniquement et commercialement acceptées partout dans la zone SEPA. De plus, selon le SCF, les règles des systèmes de carte ne doivent pas limiter l'acceptation, l'acquisition et l'émission aux frontières nationales²⁴². Il précise également que les commerçants ne sont pas dans l'obligation d'accepter toutes les marques et par conséquent ils ne peuvent choisir leurs acquéreurs qu'en fonction de ce

²⁴¹ Observatoire de la sécurité des cartes de paiement. "Rapport annuel : exercice 2003". 2004. Disponible sur: www.banque-france.fr/observatoire/activite.htm.

²⁴² Cf. annexe 1 pour une explication des termes "acquisition", "émission" et "acceptation des cartes".

qu'ils offrent. Le SCF stipule, en outre, que si le système de carte prévoit une commission d'interchange, cette dernière ne doit pas varier en fonction de facteurs géographiques²⁴³. Ainsi donc, un système de carte conforme au SEPA ne doit faire aucune différence de tarification entre les transactions nationales et transfrontalières. [Conseil européen des paiements (2008b), Commission européenne (2008d)²⁴⁴].

En somme, les règles de conformité au SCF reposent sur des critères transparents et non discriminatoires. Ses principales caractéristiques sont regroupées dans le tableau 6.

Pour permettre aux systèmes de carte de paiement de migrer vers le SEPA, et donc d'offrir des produits conformes à SEPA, le SCF comprend trois options [Banque centrale européenne (2006b)²⁴⁵]. Cependant, des combinaisons de plusieurs options sont possibles.

- Selon l'option 1, une fois devenus conformes au SCF, un ou plusieurs systèmes internationaux remplacent les systèmes nationaux existants. Dans cette option, les transactions effectuées par carte à l'intérieur d'un pays et entre différents pays de la zone euro doivent se faire dans les mêmes conditions. Par conséquent, le partenariat avec une autre marque n'est plus nécessaire dans la mesure où les opérations transfrontalières et nationales sont couvertes par le même système international, qu'il soit Visa ou MasterCard.
- L'option 2 propose qu'une fois devenus conformes au SCF, un ou plusieurs systèmes nationaux soit étendent leur périmètre d'opération à l'ensemble de la zone SEPA ce qui implique de grands efforts de promotion de la marque pour la faire accepter par un large nombre de commerçants, soit fusionnent ou créent des alliances avec d'autres systèmes nationaux ce qui requiert l'établissement d'accords. La réalisation de l'option 2 se conclurait, au final, par la création d'un ou plusieurs systèmes européens de carte.
- Dans l'option 3, les systèmes nationaux de carte de paiement établissent des partenariats avec les systèmes internationaux, pourvu qu'ils soient tous les deux conformes au SCF.

²⁴³ Une commission d'interchange ou encore commission multilatérale d'interchange est un contrat de rémunération des services que les banques se fournissent les unes les autres. Dans ce contrat, le coût des services fournis est précisément déterminé pour toutes les banques, ce qui assure le bon déroulement des services (garantie du règlement, lutte contre la fraude, etc.). [Fédération bancaire française. "Incertitudes sur les moyens de paiement européens". *Actualité bancaire*, numéro 532, 2008c].

²⁴⁴ Commission européenne. "Paiements : la Commission et la BCE accueillent favorablement les éclaircissements apportés au sujet d'un marché des cartes de paiement couvrant le SEPA". IP/08/1268, 2008d.

²⁴⁵ Banque centrale européenne. "Le point de vue de l'Eurosystème sur un "SEPA pour les cartes"". ISBN 92-899-0042-3, 2006b.

Tableau 6 : Règles de conformité au cadre SEPA pour les cartes

Principales mesures pour l'adaptation des réseaux de cartes aux Cadre SEPA
• Séparation entre la gouvernance du système et la gestion des opérations qui est réalisée par les prestataires de services de paiement.
• Suppression des limites et des obstacles juridiques, techniques et commerciaux au niveau national et au niveau de l'UE.
• Participation ouverte et sans discrimination au système.
• Une seule licence valable pour l'ensemble de la zone SEPA pour les activités d'émission et d'acquisition ²⁴⁶ .
• Ouverture et transparence de la politique tarifaire.
• Conformité des cartes à la norme EMV. Les cartes dans le SEPA doivent donc incorporer une puce et un code personnel.
• Méthode identique pour la fraude et les déclarations dans le SEPA.
• Procédures et processus normalisés pour l'acceptation et la certification des cartes.
• Des règles de réseau convergentes pour les éléments communs n'ayant pas de dimension concurrentielle.
• S'en rapporter à la directive sur les services de paiement (<i>cf. infra</i> , p. 112-115).
• Uniformité des services à tous les points de vente et dans tous les GABs pour les porteurs de carte.
• Possibilité pour le commerçant de sélectionner l'acquéreur, le réseau et le terminal.
• Choix des types de cartes à utiliser pour le porteur.
• Interopérabilité des cartes SEPA, et acceptation de ces dernières par tous les commerçants.

Sources : Conseil européen des paiements (2007d), Banque centrale européenne (2009e).

En plus, des exigences définies par le SCF, l'Eurosystème a établi un ensemble de besoins supplémentaires que les systèmes de carte de paiement doivent remplir pour être conformes au SEPA (*cf. encadré 6*).

Le SCF présente néanmoins une faiblesse. En effet, hormis les normes EMV qui précisent les procédures nécessaires au traitement entre la carte et le terminal, aucune autre spécification fonctionnelle et technique commune sur les autres éléments de la chaîne monétique n'existe. Pour parer à ce manque de standardisation, le Conseil européen des paiements a décidé de travailler sur un cadre détaillé d'exigences concernant les paiements par carte, le "*SEPA Cards Standardisation Volume*" [Banque centrale européenne (2008g)]. Quatre domaines de normalisation sont prévus : certification des cartes à terminal, carte à terminal (EMV), terminal à acquéreur,

²⁴⁶ Les banques et les établissements de paiement adhèrent au système de cartes avec une seule licence valable pour l'ensemble de la zone SEPA. Ils pourront se limiter s'ils le souhaitent à l'émission de cartes ou à l'acquisition de transaction. [Banque centrale européenne. "Terms of reference for the SEPA compliance of card schemes". 2009e. Disponible sur : www.ecb.int/paym/sepa/about/compliance/html/index.en.html].

acquéreur à émetteur²⁴⁷. La version 4.0 de ce volume a été publiée en décembre 2009. La même année, les représentants des commerçants, des fournisseurs (*vendors*), des processeurs et des systèmes de carte se sont associés à l'EPC pour former le « *Cards Stakeholders Group (CSG)* » [Conseil européen des paiements (2010a)]. Le rôle de ce groupe est de faire progresser le Volume de normalisation des cartes.

Encadré 6 : Règles pour la conformité au SEPA

Outre les dispositions prévues par le cadre SEPA pour les cartes, l'Eurosystème estime que les systèmes de carte dans le SEPA doivent également respecter les exigences suivantes :

L'offre de service aux commerçants et aux porteurs de carte doit être identique et indépendante de l'endroit où opère le système dans la zone euro. L'interopérabilité ne doit pas être entravée par les programmes additionnels proposés.

La stratégie de moyen à long terme doit être cohérente avec les objectifs à long terme du projet SEPA. Elle doit, de surcroît, être définie et annoncée publiquement.

Pour une marque donnée, la commission d'interchange appliquée dans l'ensemble de la zone SEPA doit être identique, en admettant qu'il y en ait une en vigueur.

Les commissions d'interchange et leurs méthodes de calcul doivent être rendues publiques et soumises si possible aux autorités compétentes.

Les pratiques de distribution et d'acceptation doivent être compatibles avec la position future de la Commission européenne pour plus de concurrence et de transparence.

Les services de gestion et ceux de traitement des systèmes de cartes doivent être distincts, sans aucune possibilité de subventions croisées ou d'éventuelles pratiques avantageant leurs propres services de traitement.

Les systèmes doivent participer à l'élaboration de normes basées sur un consensus tout en s'engageant clairement dans leurs mises en œuvre dans les délais.

Le transfert de données non agrégées à caractère personnel vers des pays ne satisfaisant pas aux règles de l'UE doit être évité.

Les systèmes de carte doivent mettre en place une stratégie de lutte contre la fraude, notamment celle transfrontalière.

Source : Banque centrale européenne (2006b).

²⁴⁷ Sitruk (2009), Conseil européen des paiements (2008b).

Concernant la normalisation, il existe quatre initiatives européennes qui se basent sur les normes EMV, ISO et PCI et qui réunissent en fonction les systèmes de carte, les industriels ou les commerçants existents²⁴⁸. Il s'agit de :

- SEPA-FAST (se réfère à *Financial Application Specification for SCF Compliant EMV Terminals*) qui est une norme commune pour les paiements aux terminaux²⁴⁹ ;
- Les protocoles EPAS pour les terminaux de paiement qui gouvernent les échanges entre le terminal et l'acquéreur²⁵⁰ ;
- ERIDANE qui est une architecture ouverte et normalisée pour les systèmes d'acceptation de cartes (TPE, DAB, etc.)²⁵¹ ;
- CAS (se réfère à *Common Approval Scheme*) qui constitue un ensemble commun d'exigences de sécurité pour les cartes et les terminaux²⁵².

[Groupement des cartes bancaires (na)].

Le processus de normalisation dans le domaine des cartes risque d'être difficile et long car traditionnellement les normes de données et de messages ont été conçues à l'échelle nationale et disposent d'un large parc installé d'utilisateurs²⁵³. Pour mémoire, il a fallu plus de quinze ans pour que la norme EMV soit complètement adoptée en Europe.

3. Le cadre légal du SEPA

L'Espace unique de paiement en euros repose sur une base juridique unique, la directive sur les services de paiement (*Directive on Payment Services*) qui est aussi connue sous l'appellation "directive 2007/64/CE du Parlement et du Conseil européen du 13 novembre 2007 concernant les services de paiement dans le marché intérieur". Cette directive est indispensable pour régler les relations entre les banques, les prestataires et les utilisateurs de services de paiement dans le SEPA lors des opérations de paiement dans le SEPA. Par ailleurs, afin de simplifier la directive sur les services de paiement (nous utiliserons à l'avenir l'acronyme "DSP") et de garantir un lien

²⁴⁸ La norme PCI (se réfère à *Payment Card Industry*) est une norme qui est liée à la sécurité des données. [<http://fr.pcisecuritystandards.org/minisite/en/index.html>, consulté en août 2010].

²⁴⁹ www.cir-twg.org/sepa_fast.html, consulté en août 2010.

²⁵⁰ www.epasorg.eu/spip.php?article43, consulté en août 2010.

²⁵¹ www.cartes-bancaires.com/cbmag/fr/18/actu/actu3.htm, consulté en août 2010.

²⁵² www.berlin-group.org/related-cas.html, consulté en août 2010.

²⁵³ Banque centrale européenne (2007c).

juridique entre ce dernier et le règlement CE n° 2560/2001, la Commission a entrepris d'harmoniser ces actes législatifs (*cf.* encadré 2) [Commission européenne (2008f)²⁵⁴].

À ce point de notre travail, nous nous attellerons à décrire le processus d'harmonisation juridique dans la zone euro, puis nous exposerons les principales caractéristiques de la DSP.

3.1 L'harmonisation juridique

La Commission, dans son plan d'action pour les services financiers 1999-2004, a exprimé la nécessité de mettre en place un cadre juridique unique pour les paiements en Europe [Fédération bancaire française (2009d)²⁵⁵]. L'objectif affiché était de faciliter le développement d'une Europe des paiements dans le marché intérieur, en réglant le problème de l'hétérogénéité des pratiques européennes en matière de paiement²⁵⁶. Ainsi donc, pour résoudre le problème des disparités locales issues de la variété des cadres juridiques dans l'environnement des paiements, la Commission a lancé, en décembre 2003, une consultation sur un nouveau cadre juridique (*New legal Framework*) pour l'Europe. Par la suite, elle a lancé une proposition de directive sur les services de paiement dans le marché intérieur en décembre 2005.

Cette proposition a été débattue pendant des mois et c'est finalement après presque deux ans qu'une orientation générale sur un texte de compromis a été adoptée par le Conseil des affaires économiques et financières (ECOFIN) le 27 mars 2007. Puis, le 24 avril de la même année, le Parlement européen a adopté l'approche générale de la directive sur les services de paiement. En octobre 2007, le Conseil l'a adopté à son tour²⁵⁷. Alors, il a été décidé que les États membres transposeraient la directive 2007/64/CE dans leur juridiction nationale au 1er novembre 2009 au plus tard. [Banque centrale européenne (2007c), Fédération bancaire française (2007d)²⁵⁸].

²⁵⁴ Commission européenne. "Proposition de Règlement du Parlement européen et du Conseil concernant les paiements transfrontaliers dans la Communauté (Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE)". COM(2008) 640 final, 2008/0194 (COD), 2008f.

²⁵⁵ Fédération bancaire française. "2. La directive services de paiement". Dans Fédération bancaire française (2009d).

²⁵⁶ *Cf.* supra, p. 60-78.

²⁵⁷ Conseil de l'Union européenne. "Le Conseil établit un nouveau cadre pour les services de paiement dans l'UE". 13764/07 (Presse 228), 2007.

²⁵⁸ Fédération bancaire française. "Europe des paiements : la directive est adoptée". *Actualité bancaire*, numéro 518, 2007d.

Par ailleurs, dans l'environnement des paiements, le règlement n° 2560/2001 a établi le principe de l'égalité tarifaire pour les paiements transfrontaliers et les paiements domestiques en euros. Toutefois, dans le SEPA, un moyen de paiement inexistant dans l'environnement des paiements, a été créé : le prélèvement SEPA. Pour cette raison, la Commission a décidé d'adapter le règlement CE n°2560/2001 au nouveau paysage des paiements [Commission européenne (2008a)]. Ainsi, en octobre 2008, elle a proposé un nouveau règlement qui harmonise les définitions et le libellé du règlement CE n°2560/2001 avec la directive 2007/64/CE sur les services de paiement dans le marché intérieur²⁵⁹.

Le nouveau règlement sur les paiements transfrontaliers dans la Communauté appelé règlement CE n° 924/2009 a été approuvé par le Parlement européen et le Conseil et a, en novembre 2009, remplacé le règlement CE n° 2560/2001. Il étend alors à l'instrument de prélèvement, le principe de l'égalité tarifaire entre paiements domestiques et paiements transfrontaliers, lorsque les codes IBAN et BIC sont fournis.

Contrairement au règlement n° 2560/2001, celui qui est sous le n° 924/2009 ne s'applique pas seulement aux paiements en euros, mais aussi aux paiements transfrontaliers dans toute autre monnaie nationale dont l'État a décidé d'étendre l'application dans sa législation. Il instaure notamment :

- la suppression de l'obligation de déclaration à la balance des paiements, qui casse la chaîne de traitement automatique de bout-à-bout, pour les opérations inférieures à 50 000 euros ;
- la possibilité d'appliquer une commission multilatérale d'interchange pour l'instrument de prélèvement jusqu'au 1^{er} novembre 2012²⁶⁰ ;
- l'obligation des États membres de désigner des autorités compétentes ou des organismes pour régler les litiges et les réclamations concernant la présente proposition ;
- l'accessibilité des prélèvements à l'ensemble de la zone euro pour novembre 2010 et en dehors de la zone euro pour novembre 2014.

[Parlement européen et Conseil de l'Union européenne (2009b), Commission européenne (2008f, 2008c²⁶¹, 2009h²⁶²)].

²⁵⁹ Commission européenne (2008f).

²⁶⁰ Le plafond de la commission multilatérale d'interchange pouvant être appliqué sur les prélèvements transfrontaliers est néanmoins fixé à 8,8 centimes d'euros. Par ailleurs, cette commission ne pourra être appliquée que si ce principe de tarification existe déjà. [Durieu X. "Retail accepts, with conditions, direct debit compromise". EuroCommerce Press, avril, 2009. Disponible sur : www.eurocommerce.be/content.aspx?PageId=41503, consulté en avril 2009].

En somme, le règlement n° 924/2009 permet de poursuivre l'homogénéité du prix des transactions de paiement dans le SEPA. Il adapte la législation européenne au prélèvement SEPA, en réglementant, notamment, les tarifs appliqués à cet instrument afin d'éviter que des pratiques différentes ne persistent. De surcroît, la DSP offre le cadre juridique indispensable au bon fonctionnement des systèmes et des instruments de paiement dans le SEPA. Ses principales caractéristiques sont décrites ci-dessous²⁶³.

3.2 Les caractéristiques de la directive sur les services de paiement

La directive sur les services de paiement affecte l'ensemble du droit des moyens de paiement en Europe, et selon le Conseil européen, modifie les directives 97/7/CE, 2000/12/CE, 2002/65/CE ainsi que 2006/48/CE et abroge la directive 97/5/CE²⁶⁴ [Parlement européen et Conseil de l'Union européenne (2007)].

Elle s'applique seulement aux paiements effectués en euros ou dans une devise de l'Union européenne (et par extension de l'Espace économique européen), et entre deux prestataires installés dans l'Espace économique européen²⁶⁵. La DSP offre une définition du concept de service de paiement, qui correspond à l'exécution d'opérations permettant le transfert de fonds remis par les utilisateurs à travers des intermédiaires financiers. Elle concerne ainsi les services de paiement tels que :

²⁶¹ Commission européenne. "La Commission propose d'étendre aux prélèvements automatiques les règles relatives aux paiements transfrontaliers en euros". IP/08/1506, 2008c.

²⁶² Commission européenne. "Espace unique de paiements en euros (SEPA): le prélèvement transfrontalier est désormais une réalité (voir MEMO/09/489)". IP/09/1665, 2009h.

²⁶³ La section qui suit est en grande partie issue de Margerit (2007) et de Parlement européen et Conseil de l'Union européenne (2007).

²⁶⁴ Plus précisément, il s'agit de :

- la directive 97/7/CE du 20 mai 1997 concernant la protection des consommateurs en matière de contrat à distance ;
- la directive 2000/12/CE du 20 mars 2000 concernant l'accès à l'activité des établissements de crédit et son exercice ;
- la directive 2002/65/CE du 23 septembre 2002 concernant la commercialisation à distance des services auprès des consommateurs ;
- la directive 2006/48/CE du 14 juin 2006 concernant l'accès à l'activité des établissements de crédit et son exercice (refonte)

[Observatoire de la sécurité des cartes (2008), http://eur-lex.europa.eu/RECH_menu.do, consulté en septembre 2010]

²⁶⁵ Conseil européen des paiements. "The most popular misunderstandings about SEPA clarified". EPC056-09, version 1.0, 2009g.

Fédération bancaire française. "2. La directive sur les services de paiement". Dans Fédération bancaire française (2009d).

- les opérations réalisées à partir d'un compte ou d'une ligne de crédit ; ce qui recouvre les paiements par virement, par prélèvement ou par carte ;
- les transactions de retrait ou de dépôt d'espèces ;
- les transmissions internationales de fonds (*remittance transfers*) ;
- les paiements électroniques (en ligne), les opérations réalisées par téléphones portables ;
- les activités d'émission de moyens de paiement et les activités d'acquisition des données relatives aux transactions qui en résultent.

Par conséquent, les services de paiement qui reposent sur des moyens de paiement sous forme papier, comme le chèque, sont exclus du champ d'application de la directive. Il en est de même pour les moyens de paiement dits à "utilisation limitée" comme les cartes de paiement privatives²⁶⁶.

La DSP ouvre, par ailleurs, le marché des paiements à tous les prestataires de services concernés, y compris les non- banques. En effet, traditionnellement, de fait ou par la loi, ces prestataires ont toujours été des établissements de crédit. Notamment, l'article 1^o 1) a) de la directive 2000/12/CE stipule que l'agrément des établissements de crédit de plein exercice couvre la réalisation d'opérations de paiement ainsi que l'émission et la gestion de moyens de paiement²⁶⁷. De même en France, avec la loi bancaire de 1984 (article L. 311.1 du Code monétaire et financier), seules les banques peuvent gérer et mettre à disposition de la clientèle des moyens de paiement²⁶⁸. Cependant, la DSP crée, au côté des établissements de crédit, une nouvelle catégorie de prestataires de services de paiement : les établissements de paiement. Ces nouvelles institutions disposent, en fait, d'un agrément unique qui leur permet de fournir et d'exécuter des services de paiement. Par ailleurs, l'autorité en charge de procurer l'agrément d'établissements de paiement et de surveiller ces institutions doit être désignée par chaque État membre.

Grâce à cet agrément, les établissements de paiement peuvent bénéficier de droit d'accès à tous les systèmes de paiement, y compris les systèmes de carte, proportionnellement aux risques pris. Toutefois, pour encourager une gestion saine, prudente et limiter les risques inhérents à l'activité de services de paiement, les établissements de paiement doivent respecter un certain

²⁶⁶ Observatoire de la sécurité des cartes (2008).

²⁶⁷ Bouyala (2005).

²⁶⁸ Wery et Joly (2009).

nombre d'obligations, qualifiées de statut²⁶⁹. Le régime prudentiel qui leur est appliqué est néanmoins plus allégé que celui qui est appliqué aux établissements de crédit. Ainsi, les établissements de paiement ont par exemple :

- la possibilité de se développer dans toute l'Union, grâce à un mécanisme de passeport européen qui permet aux établissements de paiement ainsi qu'aux banques de disposer d'un agrément unique pour fournir des services de paiement dans l'ensemble de la zone euro et au delà ;
- une exigence en capital initial qui varie entre 20 000 et 125 000 euros selon leur activité, alors que les établissements de crédit doivent disposer d'un capital minimal de cinq millions d'euros ;
- la possibilité d'émettre des crédits liés aux paiements sur une durée limitée, inférieure à un an. Il leur est toutefois interdit de transformer en crédits, les fonds remis par leur clientèle.

La DSP harmonise également les obligations et les droits, notamment en terme d'information, des prestataires et des utilisateurs de services de paiement, de même que les modalités d'autorisation et d'exécution des paiements²⁷⁰. D'ailleurs, il devient possible d'ajouter des charges additionnelles au prix de vente des biens ou des services, selon le moyen de paiement utilisé²⁷¹. L'application de cette politique est toutefois laissée au jugement des États membres²⁷². En conséquence, si cette politique n'est pas interdite à l'échelon national, le prélèvement d'une commission supplémentaire en fonction de l'instrument utilisé (par exemple, le type de carte de paiement) devient conforme à la directive.

Par ailleurs, le délai d'exécution des paiements dans l'Union a été fixé à un jour ouvrable « J+1 ». Néanmoins, des dérogations pour augmenter ce délai à trois jours ouvrables « J+3 » sont

²⁶⁹ Les risques liés aux activités de paiement ont un impact potentiel sur la confiance qu'ont les utilisateurs concernant les services de paiement. Il s'agit en particulier : des risques opérationnels, des risques de réputation et des risques de faillite. [Margerit (2007)]

²⁷⁰ Conseil de l'Union européenne (2007).

²⁷¹ Banque centrale européenne (2009e).

²⁷² En effet, selon l'article 52, paragraphe 3 de la directive sur les services de paiement : « *Le prestataire de services de paiement n'empêche pas le bénéficiaire d'appliquer des frais ou de proposer une réduction au payeur pour l'utilisation d'un instrument de paiement donné. Cependant, les États membres peuvent interdire ou limiter le droit de demander des frais compte tenu de la nécessité d'encourager la concurrence et de favoriser l'utilisation de moyens de paiement efficaces* ». Le considérant 42 donne les circonstances : « *Afin de favoriser la transparence et la concurrence, le prestataire de services de paiement ne devrait pas empêcher le bénéficiaire de réclamer au payeur des frais liés à l'utilisation d'un instrument de paiement spécifique. Même si le bénéficiaire devrait être libre de prélever des frais pour l'utilisation d'un instrument de paiement donné, les États membres peuvent décider d'interdire ou de limiter cette pratique lorsqu'ils estiment que cela est justifié par une tarification abusive ou susceptible d'avoir une incidence négative sur l'utilisation d'un instrument de paiement donné, compte tenu de la nécessité d'encourager la concurrence et l'utilisation d'instruments de paiement efficaces* ». [Parlement européen et Conseil de l'Union européenne (2007)].

possible jusqu'au 1^{er} janvier 2012. En outre, la DSP élargit et harmonise les délais de contestation et de réclamation liée aux paiements, offrant ainsi un niveau élevé de protection des utilisateurs. Il devient par exemple possible de contester des opérations non autorisées suite à un vol, une perte ou une fraude, dans un délai de treize mois après la date de l'inscription en compte, à condition que l'information nécessaire ait été transmise conformément aux dispositions de la directive. En comparaison, le délai légal français est de soixante-dix jours, et peut contractuellement être étendu à cent vingt jours pour les opérations par cartes.

Section 2. Les effets du SEPA sur l'environnement des paiements

Dans le SEPA, les moyens de paiement, les normes techniques, les pratiques commerciales, la juridiction et le développement de nouveaux services sont communs. L'objectif du projet SEPA est de créer un environnement des paiements cohérent où les systèmes de paiement peuvent traiter les paiements de détail de façon automatique. Compte tenu de la fragmentation actuelle de l'environnement des paiements, l'influence du SEPA est considérable.

L'objectif de cette section est alors de mettre en relief l'impact du SEPA.

Dans une première partie, nous effectuerons une analyse des avantages et des coûts du SEPA. Celle-ci débutera par une comparaison entre le SEPA et l'environnement des paiements de détail existant, puis s'attachera à montrer les éléments qui permettent au SEPA de supprimer les déficiences de l'environnement des paiements. Pour étayer les avantages du SEPA, l'analyse donnera des exemples précis de changements positifs que le SEPA est susceptible de produire sur les différents acteurs de l'environnement des paiements. Puis, elle se penchera sur les coûts liés à la mise en place du SEPA. Pour terminer, à travers une revue des études, tant chiffrées qu'analytiques, sur l'impact du SEPA, l'analyse fera ressortir l'effet prédominant du SEPA aussi bien sur l'environnement des paiements que sur ces acteurs.

Dans une seconde partie, nous compléterons notre étude des effets du SEPA en exposant les modifications que le SEPA apporte aussi bien au paysage des systèmes de paiement de détail en Europe qu'au comportement des banques.

1. Le SEPA, un environnement de paiements plus efficient : théorie ou réalité ?

Cette section présente une analyse des bénéfices et des coûts induits par la mise en œuvre de l'Espace unique de paiement en euros.

1.1 Les améliorations théoriques apportées par le SEPA

1.1.1 Une analyse comparative entre le SEPA et l'environnement des paiements de détail

L'environnement des paiements de détail (avant SEPA) répondait aux besoins nationaux des différents États. Il était alors composé d'une série de marchés parallèles et disparates, cloisonnés aux frontières nationales. Le SEPA, en revanche, a été construit pour créer un unique environnement intégré pour les services de paiement en euros selon les principes de l'Union économique et monétaire²⁷³. Dans cet environnement, tous les acteurs sont sur un marché commun, sans frontières, où aucun obstacle n'empêche les fournisseurs de services de paiement d'opérer dans ce grand espace géographique qu'il représente.

La transparence y est hautement plus importante comparée à l'environnement des paiements de détail. En effet, le SEPA dispose d'une gamme unique de moyens de paiement en euros qui ont notamment une dénomination commune ; ce qui leur permet d'être, eux-mêmes ainsi que les services qui leur sont associés, facilement comparés par les utilisateurs dans tous les pays européens²⁷⁴.

En outre, l'exécution des paiements est harmonisée ; ce qui n'était pas le cas dans l'environnement des paiements de détail où chaque système de paiement suivait ses propres règles, procédures, et disposait de ses propres normes. Rappelons que l'exécution correcte de tout paiement dans un régime spécifique est liée au respect des règles de ce dernier par les acteurs impliqués dans le paiement que sont : la banque du donneur d'ordre, le mécanisme de

²⁷³ Conseil européen des paiements (2007d).

Commission européenne. "Espace unique de paiements en euros : la Commission européenne présente des mesures pour assurer le succès du SEPA". Communiqué de presse, 295-2009, 2009g.

²⁷⁴ Banque centrale européenne (2006c, 2007b), Commission européenne (2009h).

compensation et de règlement et la banque du bénéficiaire²⁷⁵. Dans l'ancien environnement des paiements de détail, chaque système interbancaire de transfert de fonds suivait son propre régime ; ce qui rendait souvent impossible l'exécution des paiements transfrontaliers. Or dans le SEPA, les cadres, les recueils de règles des régimes SEPA ainsi que les lignes directrices correspondantes de mise en œuvre qui se fondent sur la norme ISO sont définis par l'EPC. Grâce à cela, les fournisseurs de services de paiement peuvent exécuter les opérations selon des normes et des règles communes. Ainsi, les opérations de paiement sont réalisées dans les mêmes conditions peu importe le pays d'origine et le pays de destination, de manière totalement automatique. De plus, avec le cadre juridique unique, les modalités et les délais d'exécution des paiements sont identiques. Ainsi, pour l'ensemble des paiements en euros, une procédure simple et unique remplace les procédures distinctes et, quelquefois, lourdes mises en œuvre pour les paiements nationaux et transfrontaliers dans l'environnement des paiements de détail en Europe²⁷⁶.

De plus, les infrastructures conformes au régime du SEPA sont plus standardisées. Les différences entre les pratiques nationales sont supprimées. Les infrastructures conformes au SEPA deviennent alors capables de traiter les opérations de paiement de toute banque située dans le SEPA de manière automatique. Elles sont ainsi plus compatibles et donc plus interopérables puisqu'elles appliquent des normes techniques et commerciales communes. Cette compatibilité accrue fait que l'utilisation du système de correspondant bancaire pour l'exécution des paiements transfrontaliers, qui était à la base de l'inefficience des systèmes de paiement de détail, n'est plus nécessaire. Par exemple, le cadre PE-ACH/CSM permet d'assurer d'une part une transparence totale des services et des tarifs que les gestionnaires d'infrastructures appliquent, et d'autre part une accessibilité des banques à travers l'ensemble de la zone SEPA. Et, comme les régimes sont définis et séparés des infrastructures, une concurrence entre les infrastructures est possible. Les systèmes de carte conformes au cadre CSM suivent aussi des normes communes. Le mode d'utilisation de la carte est plus semblable car, avec la norme EMV, les cartes incorporent toutes une puce électronique et sont authentifiées par un code personnel ; ce qui permet aux systèmes de carte d'offrir un haut niveau de sécurité (*cf.* encadré 5).

Par ailleurs, contrairement à l'environnement des paiements de détail, dans le SEPA, la législation appliquée aux paiements ne varie pas. Elle a été harmonisée par la directive sur les services de paiement ce qui permet d'éviter les conflits légaux, renforçant de ce fait la sécurité

²⁷⁵ Hartsink. G. "On payments and light bulbs : Commission ready to write off SEPA via EU legislation?". Dans Conseil européen des paiements (2010d), p. 1-7.

²⁷⁶ *Cf.* supra, p. 61-68.

juridique des paiements. Les délais et les modalités de contestation des paiements sont harmonisés. Les barrières liées aux différences légales qui existaient dans l'environnement des paiements en Europe sont ainsi supprimées dans le SEPA. Le SEPA nivelle également les règles de jeu entre les acteurs et permet une ouverture du marché à la concurrence. Par exemple, la DSP et les cadres du SEPA suppriment les règles discriminantes en matière de fourniture de services de paiement et d'accès dans les systèmes de paiement. Ceux-ci ne sont plus exclusivement réservés aux établissements de crédit. En effet, de nouveaux acteurs, les établissements de paiement, sont également présents sur le marché des paiements favorisant, de ce fait, la concurrence entre elles et les banques.

Aussi, à l'instar de ce qui était de mis avant la création du projet SEPA, le bénéficiaire d'une opération transfrontalière dans le SEPA est certain de recevoir l'intégralité de la somme envoyée car il n'est pas possible de prélever des frais supplémentaires. Et, grâce à la directive sur les services de paiement, le délai d'exécution des paiements, plus court et garanti, est connu à l'avance. Ce délai doit être d'un jour ouvrable selon la DSP alors qu'en 2008 encore, les banques pouvaient prendre jusqu'à 5 jours pour exécuter un paiement²⁷⁷. En outre, les prestataires de services de paiement ont un ensemble simplifié et hautement harmonisé de règles à respecter sur les exigences en matière d'informations à fournir dans le SEPA. La DSP assujettit également les participants à SEPA aux mêmes règles, améliorant ainsi aussi la comparabilité des services. Par conséquent, les conditions en termes de clarté, de fiabilité et de rapidité des paiements sont identiques entre les pays ; ce qui n'était pas le cas auparavant. La réglementation 924/2009/CE permet aussi de poursuivre l'obligation qu'ont les prestataires d'aligner le prix d'un paiement transfrontalier sur celui d'un paiement national correspondant, évitant ainsi qu'une grande différence de prix entre les opérations domestiques et transfrontalières subsiste en Europe.

Comme le cadre juridique unique résout le manque de clarté légal présent dans l'ancien environnement des paiements, il facilite le développement des activités dans la zone euro et offre les bases d'une plus grande concurrence au sein du marché européen²⁷⁸. Par exemple, la directive sur les services de paiement abolit les frais de clôture pour les contrats de plus de 12 mois liés aux comptes de paiement ou aux instruments de paiement spécifiques, comme le compte courant ; ce

²⁷⁷ Parlement européen et Conseil de l'Union européenne (2007).

EurActiv. "Payment Services Directive : The end of the cash era?". avril, 2008p. Disponible sur : www.euractiv.com/en/financial-services/payment-services-directive-end-cash-era, consulté en mai 2008.

²⁷⁸ Banque centrale européenne (2006b).

Commission européenne. "Déclaration conjointe : la Commission européenne et la Banque centrale européenne se félicitent de l'adoption par le Parlement européen de la Directive sur les services de paiement". IP/07/550, 2007b.

qui facilite la mobilité de la clientèle, et par conséquent, la concurrence entre les prestataires de services de paiement.

Cette croissance de la concurrence dans le SEPA devrait renforcer l'innovation, notamment à travers les services additionnels optionnels²⁷⁹.

En définitive, le SEPA offre une plus grande cohérence au marché des paiements en euros. Et grâce à la DSP, les conditions nécessaires à une concurrence plus active dans la fourniture de services de paiement y sont instaurées, notamment au niveau transfrontalier. Les services de paiement sont de meilleure qualité que dans l'environnement des paiements de détail car les paiements sont traités plus rapidement et selon des procédures standardisées. La protection des utilisateurs de services de paiement est plus renforcée et une garantie légale existe pour tous les participants au marché des paiements.

Le maître mot dans le SEPA est "harmonisation". Il harmonise l'environnement des paiements de détail fragmenté, permettant ainsi plus de transparence, de sécurité, de concurrence et d'innovation. Par le biais de l'harmonisation, le SEPA vise à améliorer l'efficacité des systèmes de paiement en Europe.

Les principales différences entre le SEPA et l'environnement des paiements (avant SEPA) sont résumées dans le tableau 7.

Nous nous intéressons maintenant aux avantages du SEPA pour les différents acteurs de l'environnement des paiements.

²⁷⁹ Banque centrale européenne (2007a).

Tableau 7 : Différences entre le SEPA et l'environnement des paiements

Environnement des paiements (avant la création du projet SEPA)	SEPA
• Diversité des moyens de paiement. • Inexistence d'un instrument de prélèvement transfrontalier.	• Dénomination unique des moyens de paiement SEPA. • Création d'un instrument de prélèvement SEPA (utilisable au niveau transfrontalier).
• Le temps d'exécution d'un paiement en dehors du marché national est très variable. • La qualité des services de paiement rendus est différente d'un pays à l'autre. • Dans chaque pays, les normes et les procédures pour l'exécution des paiements sont distinctes.	• Délai d'exécution des paiements connu. • Exécution des paiements selon une procédure, une norme et une pratique commune. • Application d'un format de fichier identique pour chaque type de paiement, et donc simplification des opérations transfrontalières.
• Incompatibilité des infrastructures. • Difficulté, voir impossibilité à réaliser un traitement automatique de bout-à-bout des transactions.	• Infrastructures standardisées et plus sécurisées (norme EMV). • Infrastructures compatibles et interopérables. • Possibilité de traiter toutes les opérations et d'opérer dans toute la zone euro.
• Hétérogénéité des pratiques d'acceptation et de traitement des paiements par carte. • Usage peu étendu de la puce.	Dotation des cartes SEPA d'une puce et obligation de l'emploi d'un code confidentiel, d'où réduction de la fraude.
• Prix des paiements transfrontaliers supérieurs à celui des paiements nationaux. • Services de paiement transfrontaliers non transparents.	Ensemble simplifié et harmonisé de règles en matière d'information à fournir.
Problème de double charge.	Somme transmise sans charges additionnelles.
• Les marchés suivent différentes législations. • Existence de barrières liées aux différences légales.	• Application de règles identiques aux différents participants du SEPA. • Existence d'un cadre juridique unique.
Marché des paiements réservé aux banques.	Ouverture du marché aux non- banques.

Source : Auteur.

1.1.2 Les avantages du SEPA pour les utilisateurs et les prestataires de services de paiement

Il existe une grande différence entre l'Espace unique de paiement en euros et l'environnement des paiements de détail. Les acteurs de l'environnement des paiements que sont les utilisateurs et les prestataires de services de paiement auront donc à évoluer dans un nouvel environnement. Le SEPA implique, en effet, plus de 8000 banques, 17 à 25 millions d'entreprises

et de PME, et 320 à 504 millions de citoyens en Europe²⁸⁰. De nombreux avantages ont été accordés à l'instauration du SEPA²⁸¹. Nous allons les présenter.

Les consommateurs

La création du marché unique a permis la libre circulation des personnes au sein de l'Union européenne. Que ce soit pour le travail, les études ou les loisirs, les individus en Europe sont devenus de plus en plus mobiles.

Mais souvent à l'étranger, les consommateurs ont du mal à utiliser le compte bancaire de leur pays d'origine pour effectuer des transactions courantes. De plus, leur carte bancaire nationale est rejetée dans les commerces ; ce qui les oblige à utiliser des espèces pour leurs achats, entraînant alors un manque de sécurité. De surcroît, lorsqu'ils résident à l'étranger, comme c'est le cas de nombreux étudiants en Erasmus, les consommateurs doivent nécessairement ouvrir un nouveau compte bancaire pour limiter les différentes contraintes liées aux paiements. Par exemple, il est impossible d'effectuer certains types de paiements, comme les paiements récurrents par prélèvement pour régler des factures.

Dans le SEPA, les consommateurs européens bénéficieront de services de paiement de meilleure qualité. Ils pourront se servir du même compte bancaire pour effectuer leurs paiements en euros aussi facilement que s'il s'agissait d'un paiement national. La carte de paiement associée à leur compte sera utilisable n'importe où dans le SEPA car elle sera acceptée par tous les systèmes de carte. Les consommateurs bénéficieront aussi de nouveaux services à valeur ajoutée, comme les paiements électroniques ou par téléphones portables. Enfin, l'ouverture du marché des paiements et le développement de la concurrence vont promouvoir des coûts de services de paiement plus bas et mener à un plus large choix entre les prestataires de service de paiement²⁸².

Au final, le SEPA sera source d'avantages pour les consommateurs européens.

Le tableau 8 résume l'impact du SEPA sur les consommateurs.

²⁸⁰ Conseil européen des paiements. "SEPA goes live". EPC021-08, version 1.1, 2008c.

²⁸¹ Les avantages du SEPA décrits dans cette partie ont été présentés par la Banque centrale européenne et le Conseil européen des paiements dans : Conseil européen des paiements (2007d), Banque centrale européenne (2006c).

²⁸² Banque centrale européenne (2007b), Conseil européen des paiements (2008b).

Tableau 8 : Avantages du SEPA pour les consommateurs

Avant SEPA	Avec SEPA
Difficultés, voir impossibilité d'utiliser son compte bancaire d'origine pour effectuer des paiements transfrontaliers : • Aucune facilité pour l'envoi ou la réception des prélèvements transfrontaliers ; • Des facilités limitées pour envoyer ou recevoir des virements transfrontaliers.	Possibilité d'utiliser son compte bancaire d'origine pour effectuer des paiements en euros en provenance et à destination de n'importe quel pays du SEPA.
• Rejet des cartes de paiement nationales à l'étranger. • Utilisation courante d'espèces pour le règlement d'achat à l'étranger, d'où une sollicitation excessive des guichets automatiques bancaires. • Une détention élevée d'espèces accroît les risques, de vol notamment, pour le consommateur.	Acceptation des cartes SEPA dans toute la zone concernée et donc, recours moins fréquent aux espèces pour les achats transfrontaliers.
Variation sensible de la protection et des procédures de recours pour le consommateur d'un pays à l'autre.	Protection des consommateurs, procédures de recours et modalités de remboursement des paiements, inchangées dans tout le SEPA.
Faiblesse du nombre de banques proposant un ensemble varié de services de paiement.	Grâce à l'ouverture du marché, les consommateurs bénéficient d'un plus grand choix entre les prestataires de services de paiement et donc, de produits et de services innovants et plus compétitifs.

Source : Adaptée de la Banque centrale européenne (2006c) et du Conseil européen des paiements (2007d).

Les commerçants

D'un pays à l'autre de l'Union, le traitement des paiements est très dissemblable et chaque pays a développé ses propres pratiques d'acceptation et de traitement des cartes. C'est pourquoi les commerces qui ont en majorité pour clients des touristes et des frontaliers, de même que ceux qui sont présentement obligés d'accepter de grandes quantités d'espèces profiteront du SEPA. La détention d'espèces est dangereuse pour les commerçants à cause du risque d'attaque. Elle est également source de coûts puisque les frais bancaires liés au traitement qu'exigent les dépôts d'espèces sont plus élevés. Sans compter que la faible utilisation des cartes bancaires par la clientèle empêche les commerçants de profiter pleinement des économies de coûts liés à l'achat et à la location des terminaux de paiement.

En ouvrant le marché des paiements, le SEPA permettra aux commerçants de faire jouer la concurrence entre les fournisseurs de services de paiement. Les commerçants pourront ainsi choisir plus librement leur acquéreur dans la zone euro. De plus, la standardisation des terminaux de paiement agrandira le choix parmi les fournisseurs de terminaux, et permettra à un plus grand nombre de cartes d'être accepté par le même terminal. Une plus grande concurrence sera de mise

sur le marché des cartes ; ce qui pourrait également réduire le coût des terminaux de paiement, notamment pour les commerçants²⁸³.

Les commerçants bénéficieront aussi de l'innovation car de nouveaux produits et services seront conçus à leur intention.

Le tableau 9 résume l'impact du SEPA sur les commerçants.

Tableau 9 : Avantages du SEPA pour le commerçants

Avant SEPA	Avec SEPA
• Les commerçants détiennent une quantité importante d'espèces ; ce qui est très risqué (vols). • Le coût de traitement des espèces est très élevé et les transactions électroniques sont relativement faibles.	L'emploi de cartes de paiement à la place d'espèces est plus répandu et la sécurité plus renforcée.
Les cartes de paiement nationales ne sont pas acceptées pour les paiements transfrontaliers, d'où un volume de ventes moins élevé.	Les cartes SEPA sont acceptées par tous les terminaux dans le SEPA ; ce qui dope le volume de ventes.
Un même terminal ne permet pas d'accepter toutes les cartes ; d'où une nécessité de disposer de plusieurs terminaux. En conséquence, les transactions sont plus compliquées et les coûts supportés au point de vente (<i>Point of sale</i> , nous utiliserons à l'avenir l'acronyme "POS") augmentent. De plus, cette situation ne permet pas d'exploiter de gros volume de ventes aux POSs.	• Un même terminal permettra d'accepter toutes les cartes ; d'où une simplicité opérationnelle et des économies d'échelle et de coût au point de vente.
• Le faible volume de transactions par carte fait que les terminaux de paiement sont peu utilisés. • Le coût élevé des logiciels des terminaux peut dissuader les commerçants d'en posséder.	• Des logiciels communs sont appliqués pour les terminaux, et le choix entre les fournisseurs de terminaux est plus élargi, en conséquence le coût des terminaux et des transactions baisse.
• Les activités d'acquisition sont limitées à certains établissements, et le choix entre les fournisseurs de services d'acquisition est faible. • Les relations avec les acquéreurs sont multiples lorsqu'on effectue des activités dans plusieurs pays.	• Grâce à l'ouverture du marché, les activités d'acquisition ne sont plus limitées, le choix des fournisseurs de services de paiement est plus diversifié et de nouveaux produits apparaissent. • Une relation avec un acquéreur unique permet de bénéficier de service d'acquisition dans tout le SEPA.

Source : Adaptée de la Banque centrale européenne (2006c) et du Conseil européen des paiements (2007d).

²⁸³ En effet, un des avantages que les utilisateurs de services de paiement dont les commerçants attendent du SEPA est une réduction des coûts [Sitruk (2009), Fédération bancaire française. "Relations banques/clients : de nouvelles avancées". *Actualité bancaire*, numéro 531, 2008i].

Les entreprises et les administrations publiques

Dans la mesure où le marché des paiements en Europe est fragmenté, les entreprises (petites, moyennes ou grandes) et les administrations publiques sont souvent confrontées à d'importants obstacles lorsqu'elles veulent concevoir des systèmes et des processus de traitement internes pour leurs activités en Europe. C'est pourquoi, de nombreuses chaînes de supermarchés notamment se sont équipées de systèmes internes spécifiques à chaque pays.

Le SEPA offrira aux entreprises et aux administrations publiques un environnement de paiements nettement modernisé grâce à l'existence d'un processus de traitement unique pour tous les paiements en euros, entrants ou sortants, nationaux ou transfrontaliers. Ces dernières pourront utiliser un seul compte bancaire pour effectuer l'ensemble de leurs opérations financières. L'échange d'informations et les formats de paiement seront harmonisés et donc l'utilisation d'une plate-forme centrale de traitement des paiements pour différents pays sera possible. Ces améliorations profiteront aux entreprises et aux administrations publiques de différentes façons²⁸⁴ :

- la gestion des liquidités et la gestion des factures seront simplifiées ;
- les coûts liés au traitement des paiements et à la gestion du personnel seront réduits ;
- le risque d'erreur sera plus faible ;
- la productivité des entreprises sera supérieure ;
- des économies d'échelle pourront être réalisées.

Étant donné que les normes et les instruments de paiement seront identiques et que la DSP permettra de traiter les plaintes et les recours des consommateurs, les entreprises pourront se développer plus facilement à l'étranger. Elles auront accès à un marché plus élargi où le choix parmi les prestataires de services de paiement sera plus grand. Elles pourront par conséquent acheter ou vendre à l'étranger avec moins de crainte, et leurs paiements seront plus rapides et plus efficaces.

De nouveaux services de paiement entraîneront également des économies de coûts substantiels. C'est le cas des services de facturation électronique associée à l'automatisation complète de la chaîne "*commande-facturation-paiement-encaissement*"²⁸⁵.

²⁸⁴ Conseil européen des paiements. "Business take payments to the next level : the 10 best reasons to practice SEPA". EPC067-09, version 1.0, 2009a.

Conseil européen des paiements. "Public sector take payments to the next level : the 10 best reasons to practice SEPA". EP068-09, version 1.0, 2009d.

Conseil européen des paiements. "Soyez les précurseurs! SEPA maintenant : informations destinées aux administrations publiques". EPC326-08, version 2.0, 2009e.

²⁸⁵ Kneipe P. "SEPA : les attentes, opportunités et défis des trésoriers d'entreprise". Forum Financier, ATEB (l'Association des trésoriers d'entreprises en Belgique) et EACT (Euro Associations of Corporate Treasuries,

Par ailleurs, les entreprises et les administrations publiques qui utilisent des cartes bénéficieront des mêmes avantages que les commerçants. Les administrations publiques pourront plus facilement toucher les contribuables à l'étranger, et les entreprises pourront effectuer des paiements plus sûrs dans toute la zone euro.

Le tableau 10 résume l'impact du SEPA sur les entreprises et les administrations publiques.

Tableau 10 : Avantages du SEPA pour les entreprises et les administrations publiques

Avant SEPA	Avec SEPA
De multiples plates-formes existent pour gérer les paiements et la trésorerie dans plusieurs pays. Cela se révèle coûteux et complexe.	Une plate-forme de traitement unique permet de gérer les opérations et la liquidité. Cette centralisation entraîne une baisse des coûts de gestion des entreprises et des administrations publiques.
• Les prélèvements transfrontaliers sont impossibles. L'absence de cet instrument limite les possibilités d'encaisser des paiements et d'effectuer des ventes à l'étranger. • Les procédures pour les prélèvements sont très différentes d'un pays à l'autre. De plus, la modification des données pour ce type de paiement est compliquée.	Les règles sont standardisées dans tous les pays de la zone SEPA. Un prélèvement SEPA existe et suit des procédures communes pour l'émission du paiement, la mise en place d'un premier paiement et le changement de données.
Les opérations transfrontalières, pour le paiement des clients ou celui des fournisseurs, subissent fréquemment des retards, ont des coûts variables, et sont limitées par le nombre de comptes pouvant être utilisés.	• Tous les paiements SEPA peuvent être effectués avec un même compte et les codes de comptes sont améliorés. • Le calendrier de règlement est commun aux paiements et aux encaissements, nationaux et transfrontaliers, sans date de valeur. • Les frais des transactions sont facturés séparément.
• Les sociétés européennes qui vendent à l'étranger ne connaissent pas avec certitude le cadre juridique des paiements et les risques qui en découlent. Elles sont de ce fait limitées dans leur croissance. • Les différences entre pays relatifs aux processus de traitement des exceptions et des recours entraînent des coûts élevés, et nécessitent une formation complexe. • Plusieurs processus différents coexistent pour gérer et déclarer la fraude.	Un cadre juridique unique pour les paiements est instauré. Il régit la gestion et la déclaration de la fraude ; ce qui réduit les coûts opérationnels du traitement des exceptions et des recours des consommateurs. Il facilite également le développement des entreprises dans toute l'Union.

Source : Adaptée du Conseil européen des paiements (2007d).

Les banques

Avec le SEPA, toutes les banques qui effectuent des paiements en euros pour le compte de la clientèle de détail seront touchées. Les barrières géographiques seront supprimées ; ce qui élargira le cadre du marché national et dopera la concurrence. Les banques pourront étendre leurs activités et atteindre facilement des clients au sein de la zone euro. Elles pourront également proposer des services de paiement à plus forte valeur ajoutée.

Les grandes banques pourront, par ailleurs, proposer des produits pour traiter des volumes importants de paiement. Les petites banques, quant à elles, auront la possibilité d'effectuer des opérations pour leur clientèle (privée, étudiante, salariée etc.) dans plusieurs pays au moyen d'un seul compte, et jouer sur tout le tableau européen. La présence physique ne sera plus indispensable pour se différencier et elles pourront, par conséquent, concurrencer les grandes banques.

De plus, les banques pourront concevoir un unique système de gestion de comptes qui leur permettra de desservir toute la zone SEPA. Elles n'auront donc plus besoin de multiplier les infrastructures nationales et transfrontalières, réduisant de ce fait leurs liens avec les nombreuses plates-formes de compensation. Elles pourront, par conséquent, bénéficier de gains de productivité. Dans le domaine des cartes par exemple, les acquéreurs auront la possibilité de proposer aux commerçants et aux entreprises des services d'acquisition plus performants qui fonctionneront dans tous les pays membres du SEPA et pour toutes cartes de paiement conformes au régime du SEPA.

Enfin, le SEPA représente une opportunité pour les banques de remplacer des systèmes vieillissants et de s'assurer de nouvelles sources de recettes. En effet, l'établissement du SEPA permettra d'utiliser une technologie plus moderne et plus riche²⁸⁶. C'est une chance qui est laissée aux banques de faire preuve de créativité et d'innovation. C'est également une occasion de créer de nouveaux produits et de conquérir de nouveaux marchés. Pour les banques, le SEPA représente des possibilités commerciales et des économies d'échelle d'un marché de 457 millions de clients²⁸⁷.

Les gestionnaires d'infrastructures

Dans le SEPA, les infrastructures seront compatibles, interconnectées etinteropérables²⁸⁸. Elles pourront alors offrir leurs services à un plus grand nombre de banques dans toute la zone

²⁸⁶ Conseil européen des paiements (2009d).

²⁸⁷ Fédération bancaire française (2006a).

²⁸⁸ Banque centrale européenne (2007b).

euro. Cette possibilité d'agir à l'échelle paneuropéenne leur permettra de réaliser des économies d'échelle.

Par ailleurs, les gestionnaires d'infrastructures ne seront plus responsables des régimes puisque ceux-ci auront été indépendamment définis par l'EPC. Cette distinction entre les régimes et les infrastructures permettra aux gestionnaires d'infrastructures d'être en concurrence. Et, cet accroissement de la concurrence entraînera des économies de coûts en raison de l'accroissement du volume de paiement traité.

1.2 La réalisation du SEPA : source de coûts

La réalisation du SEPA nécessite que le traitement des paiements à travers les frontières soit harmonisé. De nombreux acteurs de l'environnement des paiements doivent donc se rendre conformes aux régimes et aux cadres établis par l'EPC [Kneippe (2006), Fédération bancaire française (2006a, 2009d), Banque centrale européenne (2009a)]. Par conséquent, des investissements doivent être réalisés²⁸⁹.

En effet, pour être en mesure d'utiliser et/ou de fournir les moyens de paiements SEPA, des modifications doivent être entreprises par les acteurs du marché des paiements. Ces travaux concernent plusieurs domaines, dont l'informatique. Il a, par exemple, été nécessaire d'effectuer des migrations de bases de données, de former le personnel et de modifier les brochures à destination des clients.

Les commerçants, les entreprises et les administrations publiques doivent adapter leur système budgétaire et comptable pour être capables d'envoyer et de recevoir les paiements SEPA. Ils doivent également transformer leur système de facturation ainsi que la gestion de leur flux de paiement notamment, en intégrant dans leur traitement informatique les normes en vigueur dans le SEPA, sans compter l'actualisation des logiciels pour les paiements par carte. Toutes ces modifications sont très coûteuses.

Pour les banques, les infrastructures et les systèmes de cartes, des investissements sont aussi nécessaires pour gérer les moyens de paiement selon les exigences et les normes du SEPA. Des

²⁸⁹ Notons qu'en fonction de l'état de la migration à SEPA dans les différents pays, certains de ces investissements ont déjà été réalisés et d'autres doivent encore être réalisés.

développements dans les systèmes internes, des frais de formation d'équipes et, en particulier pour les banques, des frais d'information des entreprises et des particuliers doivent être effectués.

Quelques études chiffrent le montant des investissements nécessaires à la réalisation du SEPA.

Selon Viner et al (2006)²⁹⁰ pour le Boston Consulting Group, le montant des investissements nécessaire pour être conforme aux régimes du SEPA en 2008 s'écarte beaucoup de celui de l'année 2010. Ils estiment, en effet, que les banques européennes et les processeurs de paiement (*payment processors*) devraient dépenser cinq cents millions d'euros en 2008, et qu'en 2010 la migration totale au régime du SEPA devrait entraîner des investissements d'environ cinq milliards d'euros.

Par ailleurs, un sondage réalisé dans les institutions bancaires de vingt-cinq pays de l'Union européenne par I-flex solution et Financial insights (2006)²⁹¹ a fait ressortir que d'ici 2010, le coût de la conformité au SEPA se chiffrerait à 5,4 milliards d'euros.

La fédération bancaire française estime, quant à elle, que le coût de l'établissement du SEPA devrait être identique à celui du chantier de l'euro, c'est-à-dire d'environ quatre milliards d'euros²⁹².

Dans le SEPA, les acteurs adopteront une nouvelle technologie et profiteront d'instruments de paiement plus efficaces. Du SEPA, l'on attend une concurrence transfrontalière plus effective et des économies d'échelle et de coût. Il est donc intéressant de se pencher sur la question de savoir si au final ces bénéfices seront significatifs.

²⁹⁰Viner N., Creighton A., Rutstein C., Storz N. "Navigating to win : global payments 2006". The Boston Consulting Group Publications. Mais consulter Schmiedel. H. "The economic impact of the single payment area". *BCE Occasional paper series*, n° 71, ISSN 1607148-4, 2007, p.7.

²⁹¹ I-flex solution /Financial Insights. "Big revenue opportunities seen for early SEPA adopters". White Paper, 2006. Mais consulter Schmiedel (2007), p. 10.

²⁹² Fédération bancaire française (2006a).

1.3 Les bénéfices attendus du SEPA sont-ils robustes ?

Un nombre limité d'études chiffrant les bénéfices du SEPA pour les différents acteurs concernés a été réalisé. Ces études se sont concentrées sur l'impact économique du SEPA dans le secteur bancaire et ont, en grande partie, été le fait de groupe de consultants.

Une des premières analyses des bénéfices du SEPA a été effectuée par la Commission européenne [Commission européenne (2006a)²⁹³]. Selon cette étude, les réductions de coût (*cost economies*) issues du SEPA pourraient atteindre 122 milliards d'euros, avec :

- 100 milliards d'euros de la facturation électronique grâce à l'automatisation de bout-à-bout de la chaîne de paiement ;
- 6,7 milliards des tarifications des comptes de paiement (*payment accounts prices*) ;
- 10 milliards de la consolidation des infrastructures et de la standardisation des produits grâce aux économies d'échelle ;
- 5,3 milliards de la croissance de l'utilisation des paiements électroniques à la place des espèces et des chèques.

Mais le groupe d'experts sur les services financiers en Europe "Eurofi" estime que, comme la facturation électronique relève principalement des relations commerciales entre les entreprises, et non des banques, les économies de coûts issues du SEPA profiteront en grande partie aux entreprises [Eurofi (2006)²⁹⁴]. De plus, les 6,7 milliards d'euros qui découlent de l'harmonisation en Europe de la tarification des moyens de paiement ne sont pas certains car cette question n'est pas encore fixée. Pour Eurofi donc, les bénéfices économiques issus du SEPA sont plus ou moins discutables pour les acteurs du secteur bancaire.

Une autre étude réalisée par CapGemini, ABN Amro et l'association européenne de marketing et de gestion financière (*European Financial Management and Marketing Association, EFMA*) analysent l'impact économique du SEPA sur les banques de la zone euro²⁹⁵. Pour eux, d'ici 2010 les revenus issus des paiements (*payment revenues*) augmenteront de 31 à 47 milliards

²⁹³ Commission européenne. "Consultative paper on SEPA incentives". 2006a. Disponible sur : http://ec.europa.eu/internal_market/payments/sepa/ec_en.htm.

²⁹⁴ Eurofi. "SEPA - une ambition recentrée pour une mobilisation effective des acteurs". 2006. Disponible sur : www.eurofi.net/pdf/europe_financial_retail_services/SEPA_2006_VF.pdf.

²⁹⁵ Capgemini, ABN-AMRO, EFMA. "World payments report 2006". 2006. Disponible sur : www.wpr06.com, consulté en septembre 2006 (site disparu).

d'euros, et des revenus additionnels potentiels de 8 milliards d'euros pourraient être réalisés si les banques développent de nouvelles initiatives comme des stratégies de réduction des transactions en espèces. L'étude constate néanmoins que les banques européennes verront aussi leurs revenus liés aux activités de paiement décroître de 38 % à 62 % dans certains segments de marché d'ici l'année 2012²⁹⁶. Ainsi après 2010, la hausse des revenus issus des paiements ne pourra pas entièrement compenser la perte de revenu liée à l'augmentation de la concurrence.

Schmiedel (2007) évalue aussi l'impact économique du SEPA sur les banques pour le compte de la Banque centrale européenne²⁹⁷. Son étude a été réalisée grâce aux prévisions internes des banques quant à SEPA. Il identifie quatre scénarios pour analyser les conséquences économiques du projet. Le premier scénario se rapporte à une situation où le SEPA n'aurait pas été mis en place. Le second scénario se réfère à des circonstances dans lesquelles les régimes du SEPA et les régimes existants coexistent. Le troisième scénario correspond à un environnement des paiements intégralement harmonisé et standardisé, où tous les régimes sont conformes au SEPA. Le dernier scénario enfin, renvoie à un marché où les paiements sont totalement électroniques et où les espèces sont rarement utilisées.

Pour évaluer les conséquences du SEPA à travers le temps, Schmiedel (2007) construit ses scénarios de façon à ce qu'ils se déroulent les uns après les autres. Son étude montre alors qu'à court terme, lors de la phase de coexistence des régimes, les banques s'attendent à deux effets. D'une part, elles prévoient une hausse importante des coûts en raison des investissements initiaux pour se rendre conformes aux exigences du SEPA et aussi au fait que deux régimes coexisteront. D'autre part, elles envisagent une baisse des revenus, plutôt faible toutefois, car à ce stade, la concurrence ne sera pas encore très développée. Plus tard, à moyen et long terme, c'est-à-dire dans les troisième et quatrième scénarios, les investissements réalisés seront profitables et des économies de coût qui pourraient provenir de la réduction des procédures manuelles et des économies d'échelle et de gamme se matérialiseront. Néanmoins, ces bénéfices ne parviendront pas à compenser la perte de revenus issus de la chute des marges puisque la concurrence transfrontalière sera plus exacerbée. Les résultats de l'étude de Schmiedel (2007) peuvent être observés dans le tableau 11.

²⁹⁶ Capgemini, ABN-AMRO et EFMA (2007b), p. 7.

²⁹⁷ Schmiedel (2007).

Tableau 11 : Impact en moyenne du SEPA sur les banques européennes (en pourcentage)²⁹⁸

Impact	Scénario 2	Scénario 3	Scénario 4
Revenu	-4,4	-7,6	-9,9
Coût	4,8	-1,3	-6,8
Net	-9,2	-6,3	-3

Source : Schmiedel (2007), p15.

CapGemini, l'EFMA et ING (2008) étudient, par ailleurs, l'impact du SEPA sur le prix des produits et des services offerts par les banques dans neuf pays de la zone euro²⁹⁹. Ils se servent d'un panier contenant des produits bancaires (virements, prélèvements, cartes de crédit et de débit, comptes courants) qui doivent être progressivement transformés en produits conformes au régime du SEPA et suivent l'évolution de son prix. Ils constatent alors, que le prix de ce panier a cessé d'augmenter dans la zone euro et que les résultats auraient été bien meilleurs sans les troubles qui ont entraîné une hausse significative des prix sur le marché irlandais. Sans cela, le prix du panier aurait baissé de 6,3 %. Ils remarquent aussi que dans la zone euro, les prix décroissent plus rapidement que dans le reste du monde. Aussi, ils arrivent à la conclusion selon laquelle, le processus de normalisation dans la zone euro entraînera une concurrence plus exacerbée et une réduction des prix.

Capgemini (2008) pour le compte de la Commission européenne étudie également les effets potentiels du SEPA selon le comportement stratégique de différents acteurs de l'environnement des paiements de 16 pays de l'Union européenne³⁰⁰. Il différencie le côté de la demande de celui de l'offre de services de paiement³⁰¹. Le rapport retient alors deux comportements stratégiques que les acteurs de chaque côté peuvent entreprendre ; ce qui aboutit à quatre scénarios de marché (cf. graphique 5).

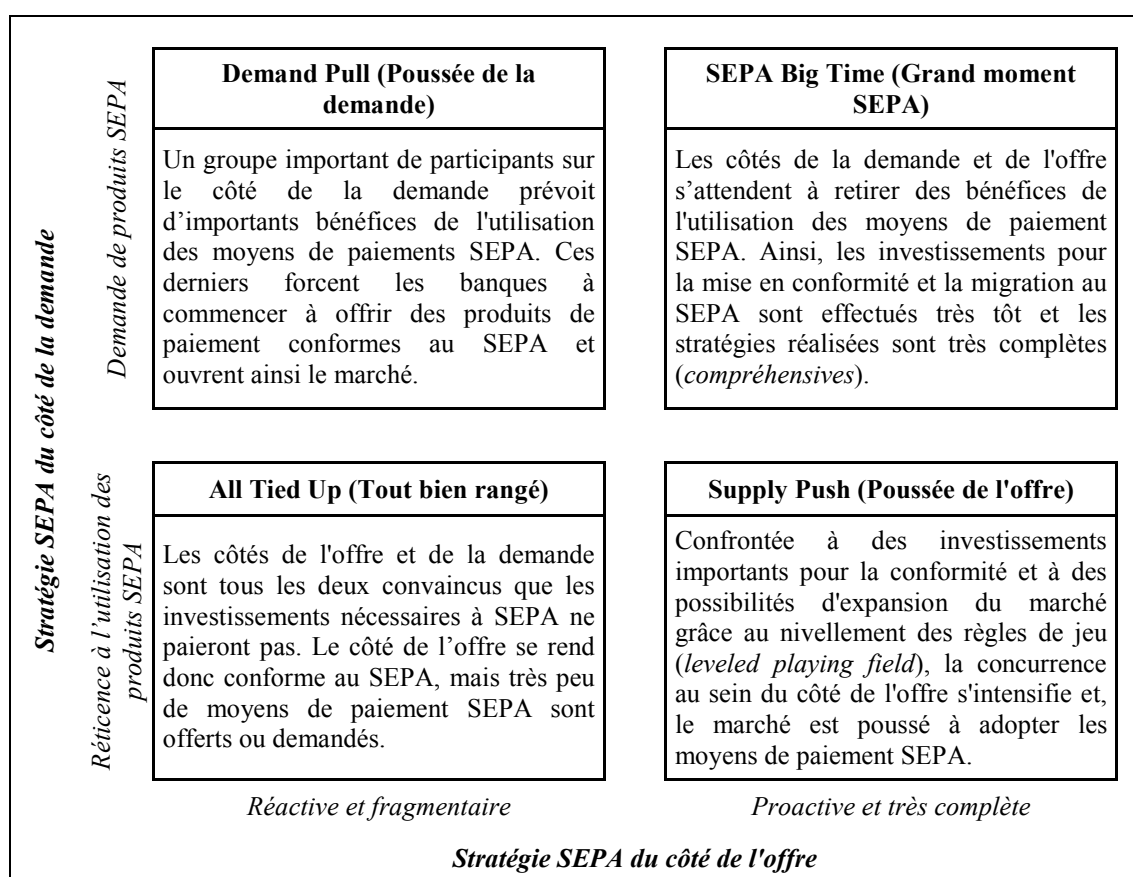
²⁹⁸ Ces résultats incluent les revenus générés par les soldes débiteurs et créditeurs de tous les produits et services nécessaires à l'exécution des paiements, comme les marges d'intérêts sur les soldes débiteurs. [*Idem.* p. 13].

²⁹⁹ Capgemini, EFMA, ING. "World retail banking report 2007". 2007, p. 20. Disponible sur : www.wrbr07.com, consulté en novembre 2007 (site disparu).

³⁰⁰ Capgemini (2008).

³⁰¹ Ainsi, les consommateurs, les PME, les commerçants, les grandes entreprises (sociétés) et les entités publiques appartiennent au côté de la demande. Le côté de l'offre comprend tous ceux qui offrent directement ou indirectement des services de paiement comme les banques, les ACHs et les processeurs (processor) qui traitent les paiements.

Graphique 5 : Scénario de marché dans le SEPA



Source : Capgemini (2008), p. 10.

Capgemini étudie ensuite l'évolution de l'environnement des paiements de 2006 à 2012 et compare les quatre scénarios avec une situation initiale où l'environnement des paiements n'aurait pas changé, c'est-à-dire où le SEPA n'aurait pas été mis en place.

Son analyse montre que, quelle que soit la stratégie adoptée, l'impact du SEPA sera généralement négatif pour les prestataires de services de paiement car l'efficacité coût (*cost efficiency*) qui proviendra de la réduction des coûts opérationnels ne parviendra pas à compenser la chute des revenus. Au total, le SEPA entraînera des pertes comprises entre 15 et 60 milliards d'euros du côté de l'offre au cours des prochaines années. À l'opposé, il trouve que le côté de la demande profitera grandement du SEPA. Dans ce côté, les gains issus du SEPA pourraient s'élever à 175 milliards d'euros dans le meilleur des scénarios c'est-à-dire le "SEPA Big Time".

De façon globale, c'est seulement lorsque le côté de la demande adopte une attitude positive face au SEPA, en utilisant les moyens de paiement SEPA, que ce dernier sera source de

bénéfice pour le marché des paiements. Capgemini trouve, en effet, que des bénéfices de 123 milliards d'euros sur l'ensemble du marché pourraient être obtenus dans le meilleur des scénarios. Mais, si au contraire, le côté de la demande adopte une attitude réfractaire au SEPA, l'impact de ce dernier serait désastreux car cela entraînerait des pertes totales de 43 milliards d'euros.

Capgemini analyse également l'impact du SEPA en tenant compte des avantages qui peuvent être tirés de la facturation électronique³⁰². Il constate alors que le SEPA pourrait engranger des bénéfices s'élevant à 362 milliards d'euros pour le marché des paiements. Dans ce cas, le côté de l'offre retirera aussi des profits du SEPA, bien que la plupart iront au côté de la demande.

Outre les études chiffrant les bénéfices potentiels du SEPA, de rares études analytiques se sont penchées sur la question de l'impact du SEPA.

Dans son article "An Economic Analysis of the Single Euro Payments Area", Schaefer (2008) a été le premier à étudier les effets économiques de l'intégration des systèmes nationaux de paiement à travers le SEPA³⁰³. Son analyse porte sur le système de paiement d'un pays, les autres pays sont supposés symétriques. Il utilise un modèle de concurrence spatiale (modèle hotelling), où deux banques du même pays sont chacune situées à chaque extrémité d'un intervalle unitaire et où chaque client réalise une transaction bancaire de taille identique. Schaefer (2008) compare ensuite le marché des paiements SEPA dans lequel les banques réalisent d'importants investissements de conformité, avec un environnement des paiements où le SEPA n'aurait pas été mis en place (statut quo) donc, où l'investissement aurait été faible. Il trouve alors que le SEPA peut entraîner une hausse du bien-être total seulement si les transactions transfrontalières sont suffisamment importantes pour que les bénéfices retirés par les banques supplantent les investissements initiaux réalisés. Schaefer (2008) introduit ensuite dans son étude la concurrence transfrontalière à travers l'entrée d'une banque étrangère sur le marché domestique. Ces résultats font, dans ce cas, ressortir que le SEPA n'améliore le bien-être total que si aucune barrière à l'entrée du marché n'existe et que l'écart entre les investissements nécessaires pour SEPA et les investissements dans le statut quo est faible. Il trouve de surcroît que les banques présentes sur le

³⁰² Encore aujourd'hui, 80 % à 90 % de la facturation en Europe est sous forme papier. Une facture papier coûte entre 1,13€ et 1,65€, alors qu'une facture électronique coûte entre 0,28€ et 0,47€, soit une réduction de 70% à 75% [Capgemini (2008)].

³⁰³ Schaefer. G. K. "An economic analysis of the single euro payments area (SEPA)". *FIW working paper* n°11, 2008.

marché national seront réticentes à réaliser SEPA en raison de la réduction de leur profit lié à la baisse des prix.

Schaefer (2008) conclue alors qu'il est peu probable que le SEPA mène à la réduction du coût des transactions transfrontalières et à une plus grande efficacité par l'accroissement de la concurrence transfrontalière entre banques (celle-ci dépendant beaucoup de la présence de barrières à l'entrée). Il trouve, toutefois, qu'il est plus pertinent de s'attendre du côté de l'offre à des bénéfices issus d'une meilleure efficacité et d'une plus grande concurrence dans les services back-office. De même, il estime qu'à travers la consolidation des chambres de compensation européennes, des économies d'échelle seront susceptibles d'être réalisées. En outre, selon lui, l'aspect le plus avantageux du SEPA pourrait être le fait que dans certains pays, les banques pourraient être obligées de réduire rapidement les coûts, efforts qui auraient pris plus de temps autrement. Au final, Schaefer soutient que les effets positifs de SEPA risquent d'être assez faibles comparés aux coûts que nécessiteront la réalisation de cet environnement.

Kemppainen (2008) complète ensuite l'analyse de Schaefer (2008)³⁰⁴. Il utilise aussi un modèle de concurrence spatiale à la différence qu'il modélise deux réseaux de cartes de paiement dans deux pays et se concentre principalement sur le côté de la demande. Dans son modèle, les deux réseaux de cartes de paiement sont situés aux deux extrémités d'un intervalle unitaire, et les consommateurs sont régulièrement répartis dans cet intervalle. Ces derniers ne peuvent réaliser qu'une seule transaction et doivent choisir entre un paiement par carte ou un paiement en espèces. Les réseaux de carte sont simplement supposés maximiser leur profit et n'ont aucun coût de production. Ils doivent néanmoins réaliser des investissements pour remplir les exigences de SEPA. Kemppainen (2008) analyse ensuite les effets économiques du SEPA sur le marché des cartes présumé fragmenté (marché pré SEPA), où les consommateurs ne peuvent utiliser leurs cartes de paiement qu'à l'échelle nationale. Il étend ensuite son modèle aux autres moyens de paiement concernés par SEPA. Il trouve alors que l'introduction de SEPA ne parvient pas entièrement à intégrer le marché des paiements de détail. Néanmoins, le SEPA a pour effet d'accroître la taille des réseaux, les bénéfices, d'augmenter les prix sur le marché, et de rehausser le surplus du consommateur ainsi que le bien-être total. En définitive pour Kemppainen (2008), la réalisation du SEPA aura dans l'ensemble un impact positif.

³⁰⁴ Kemppainen K. "Integrating European retail payment systems: some economics of SEPA". *Bank of Finland Discussion Papers*, n°22, 2008.

Un autre avantage potentiel du SEPA qui est de mener à une réduction des coûts des services de paiement à travers la réalisation d'économies d'échelle et une concurrence transfrontalière plus accrue, a également fait l'objet de quelques recherches.

Khiaonarong (2003) est le premier à analyser la présence d'économie d'échelle dans les systèmes de paiement européen³⁰⁵. Il modélise une simple fonction de coût log linéaire et utilise les données de 31 systèmes de paiement (à la fois de gros et de faibles montants). Ses résultats montrent alors la présence de fortes économies d'échelle.

Bolt et Humphrey (2007) s'intéressent ensuite à la présence d'économies d'échelle dans les réseaux de carte et les autres réseaux de paiement en Europe³⁰⁶. Ils effectuent une analyse économétrique avec une fonction de coût trans-logarithmique et utilisent les données de 11 pays européens sur 18 ans (1987 – 2004). Leurs résultats indiquent alors que la concurrence transfrontalière issue du SEPA ne parviendra pas à entraîner une réduction significative des coûts des paiements nationaux et transfrontaliers. Néanmoins, l'on peut s'attendre à une baisse substantielle des coûts unitaires par la consolidation des opérations de traitement des réseaux à travers les frontières.

Beijnen et Bolt (2009) estiment, par ailleurs, le potentiel d'économie d'échelle dans les chambres de compensation automatisée européennes³⁰⁷. Ils utilisent les données de huit unités européennes de traitement des paiements sur 16 ans (1990 – 2005). Ils se servent aussi d'une fonction de coût trans-logarithmique, à un output d'abord du fait que la fonction principale des ACHs est le traitement des paiements, puis à deux outputs étant donné que leur première modélisation ignore les effets d'échelle entre les différentes activités produites. Ils trouvent alors que d'importants gains d'efficience coût et des économies d'échelle significatives peuvent émaner de la consolidation des unités de traitement des paiements à travers les frontières. De façon approximative, ils estiment en moyenne que si le volume des paiements double, les coûts opératoires (*total operating cost*) augmenteront de seulement 25 à 30%.

³⁰⁵ Khiaonarong T. "Payment systems efficiency, policy approaches, and the role of the central bank". *Bank of Finland Discussion Papers*, ISBN 952-462-025-1, 2003.

³⁰⁶ Bolt W., Humphrey D. "Payment network scale economies, SEPA, and cash replacement". *Review of Network Economics*, vol. 6 (4), 2007.

³⁰⁷ Beijnen C., Bolt W. "Size matters : economies of scale in european payments processing". *Journal of Banking and Finance*, vol. 33 (2), 2009.

En définitive, le SEPA est susceptible d'apporter des bénéfices à l'économie tout entière. Il pourrait stimuler une vague de consolidation dans l'industrie des paiements du fait de l'existence de fortes économies d'échelle et de gamme. Cependant, il est peu plausible que ce soit l'accroissement de la concurrence transfrontalière qui mène à une réduction des coûts des paiements.

De plus, le SEPA aura un impact différent sur les acteurs de l'environnement des paiements. En effet, il ressort que les principaux gagnants du SEPA seront les utilisateurs de services de paiement car pour ces derniers, le montant des investissements que demandera le SEPA sera insignifiant comparé à tous les gains qu'ils en retireront en faisant jouer la concurrence et en profitant des principales innovations comme la facturation électronique. D'un autre côté, ce sont les prestataires de services de paiement qui auront à supporter l'essentiel des coûts liés à la mise en place du SEPA. En effet, en plus des investissements initiaux à réaliser pour être conforme aux nouvelles exigences, l'ouverture du marché à la concurrence entraînera une chute de leurs revenus et, les économies d'échelle et de gamme dont ils bénéficieront dans le SEPA ne seront pas suffisamment importantes pour surmonter les pertes que le SEPA entraînera. Paradoxalement, ce sont les fournisseurs de services de paiement qui sont les principaux conducteurs de la réalisation du SEPA et sans eux, il sera impossible de traiter les nouveaux moyens de paiement SEPA.

Alors, comment ces derniers réagissent-ils face à l'introduction du SEPA ?

2. Les fournisseurs de services de paiement dans le SEPA

2.1 Les systèmes paneuropéens de paiement de détail

L'enquête sectorielle sur la banque de détail de la Commission européenne (2007c) indique qu'il y a juste une infrastructure pour la compensation des opérations de détail dans la plupart des pays de l'Union européenne. Ce phénomène est caractéristique des industries de réseau (*cf. supra*, p. 45). Les systèmes de paiement de détail en monopole sur leur territoire national ne sont néanmoins pas compatibles les uns avec les autres ; ce qui les empêche d'interagir. Dans le SEPA toutefois, les systèmes de paiement de détail ne seront plus cloisonnés et pourront opérer dans un environnement pro compétitif en suivant des exigences communes.

L'avènement du SEPA a alors entraîné des changements dans le paysage des systèmes de paiement de détail en Europe.

Peu de temps après la définition du modèle PE-ACH, un système de paiement de détail, l'arrangement STEP2, a été créé par l'association bancaire pour l'euro (ABE) en coopération avec le prestataire de service de paiement italien SIA SpA (se réfère à *Società Interbancaria per l'Automazione*) comme partenaire technologique et SWIFT comme système de messagerie [Banque centrale européenne (2007a), site Internet de l'ABE³⁰⁸, Brissaud (2003)³⁰⁹]. Le système STEP2 a, originellement, été créé pour pouvoir exécuter avec peu de coût les paiements transfrontaliers conformément au règlement CE n° 2560/2001. Après son démarrage opérationnel en avril 2003, l'EPC l'a qualifié de système PE-ACH. Il s'agit d'ailleurs, de l'unique PE-ACH qui existe en Europe. C'est un système qui offre des services nationaux et intra-communautaires de tri et d'acheminement des échanges des paiements de détail en euros. Tous les établissements financiers dont le siège est dans l'Espace économique européen ont la possibilité de participer à STEP2. Il offre depuis janvier 2008, date de lancement du virement SEPA, un service pour traiter cet instrument (*SEPA Credit Transfert Service*), et depuis novembre 2009 un autre pour le traitement des prélèvements SEPA de base et interentreprises (*SEPA Direct Debit Services*). STEP2 offre également aux communautés qui le souhaitent, la possibilité de fournir des services additionnels optionnels.

Pour être conformes au régime du SEPA, certaines communautés bancaires ont décidé de fermer leur système de paiement de détail et de traiter leur trafic domestique à travers l'arrangement STEP2. Cela a ainsi été le cas au Luxembourg où en octobre 2006, le système de paiement de masse LIPS-Net a fermé et où, depuis cette date, l'ensemble des paiements domestiques luxembourgeois est traité via STEP2³¹⁰. D'autres communautés auraient les mêmes intentions. C'est notamment le cas en Italie et en Espagne³¹¹. Certains systèmes domestiques de paiement de détail, comme en Allemagne, sont, par ailleurs, reliés à STEP2.

³⁰⁸ www.ebaclearing.eu/Latest-Information-N=S2_LatestInformation-L=EN.aspx, consulté en avril 2008.

³⁰⁹ Brissaud O. "Les entreprises et les paiements transfrontaliers". février, 2003. Disponible sur : www.brissaud.info/articles.php.

³¹⁰ Banque centrale européenne (2007a), www.ebaclearing.eu/Overview-N=S2_Overview-L=EN.aspx.

³¹¹ Bolt et Humphrey (2007).

En outre, certains acteurs du marché de traitement des paiements se sont mis à rechercher des alliances et des partenaires afin de maintenir ou d'augmenter leur part de marché. Cette politique a par exemple mené à la naissance d'Equens³¹².

En effet, une fusion entre le système néerlandais "Interpay" et la société allemande "Transaktionsinstitut" a eu lieu en 2006³¹³. Il s'agit de la première opération de consolidation au sein du marché de traitement des paiements en Europe depuis le lancement du projet SEPA. Le système de paiement de détail créé a été nommé Equens. Durant ces deux premières années de fonctionnement, Equens était divisé en deux organes : Equens Nederland BV et Equens Deutschland AG. Ces derniers ont encore fusionné et ont donné naissance en juillet 2008 à Equens SE dont le siège statuaire est à Utrecht aux Pays-Bas. La participation à Equens est ouverte à la plupart des banques qui détiennent des dépôts (*deposit-taking bank*). Le système dessert directement près de 100 banques, dont ABN AMRO, ING BANK, et indirectement plus de 1000 banques. Les paiements SEPA sont traités sur une unique plate-forme qui ne dépend d'aucun format et peut être complètement adaptée. Par ailleurs, l'ensemble des paiements de détail domestiques néerlandais est traité dans ce système. [Banque centrale européenne (2007), PR Newswire (2006)³¹⁴, Site Internet d'Equens³¹⁵].

Ainsi en 2009, Equens a traité 9,4 milliards de paiements ; ce qui représente une hausse de plus de 50 % du volume annuel traité par Interpay avant la fusion³¹⁶. Il est donc fort probable que la croissance de leur volume de paiement ait généré d'importants bénéfices. De plus, Beijnen et Bolt (2009) estiment qu'Equens devrait profiter d'une réduction de coûts de 35 % à 40 %.

³¹² En effet en 2005, selon l'ancien président d'Equens, Ben Haasdijk, à l'époque PDG du système Interpay, il était indispensable pour Interpay, en tant que troisième processeur européen de paiement, de rechercher des alliances. Il a d'ailleurs déclaré que « *Puisque dans la zone euro, il y a 50 à 60 milliards de transactions de paiement traitées par an, chaque chambre de compensation automatisée devrait au moins maintenir 10 milliards de transaction, ce que nous pouvons faire si nous collaborons avec une autre chambre de compensation automatisée* ». [Swift (2005)].

³¹³ Interpay était le système de paiement de détail du Pays-Bas. Il traitait environ 3,3 milliards de transactions giro et véhiculait plus de 1,7 milliards de transaction GAB et aux points de vente. Transaktionsinstitut était un fournisseur indépendant de services de paiement. La société était détenue à 95% par la banque allemande DZ BANK AG et à 5% par la banque belge KBC Bank NV. [PR Newswire Europe Ltd. "La fusion Interpay - Transaktionsinstitut est finalisée". septembre, 2006. Disponible sur : www.prnewswire.co.uk/cgi/news/release?id=179575, consulté en janvier 2008].

³¹⁴ *Idem.*

³¹⁵ www.equens.com/About_Us/History/index.asp, consulté en juillet 2009.

www.equens.com/payments/automatedclearinghouse/index.jsp, consulté en août 2010.

³¹⁶ www.equens.com/aboutus/companyprofile/key_figures.jsp, consulté en août 2010.

D'autres communautés bancaires ont de leur côté choisi de modifier leurs systèmes de paiement de détail en prévision de SEPA. Les infrastructures concernées ont basculé de l'état d'opérateur purement national à celui de prestataire de services de paiement paneuropéen.

Cela a été le cas en France où en 2004, un projet de rénovation du SIT a été lancé par six grandes banques françaises : la BNP Paribas, le Crédit Agricole, la Société générale, la Banque populaire, le Crédit mutuel et la Caisse d'épargne. Ce projet a, dans un premier temps, abouti à la création de la société technologique d'échange et de traitement (STET). La nécessité de réhabiliter le système SIT a, en outre, mené à la dissolution du GSIT³¹⁷. La nouvelle société STET a alors développé un nouveau système de paiement à compensation multilatérale, le système CORE. Ce dernier a remplacé le système français de paiement de détail existant, c'est-à-dire le SIT, en octobre 2008. La migration du SIT vers CORE pour le traitement des moyens de paiements dématérialisés domestiques s'est effectuée entre juin et octobre 2008. Aujourd'hui, en plus de l'instrument de virement SEPA, le système CORE traite l'ensemble des paiements de détail domestiques français. La participation au système est ouverte à toutes les banques de la zone SEPA³¹⁸. CORE est de surcroît le plus important système de paiement de détail en Europe eu égard au volume de paiements échangés. En 2008, 12,5 milliards de transactions d'une valeur totale de 5 248 milliards d'euros ont ainsi été échangées dans le système. [Bouyala (2005), Banque centrale européenne (2007a), Site Internet de la Banque de France³¹⁹]

En résumé, dans la zone SEPA, il n'existe que trois infrastructures qui répondent aux exigences du SEPA : STEP2, Equens et CORE ; avec STEP2 qui semble se positionner de manière dominante sur le marché.

L'établissement de SEPA modifie donc le paysage des systèmes de paiement de détail. De plus, de nouvelles infrastructures paneuropéennes pourraient encore voir le jour. L'on pourrait aussi s'attendre à ce qu'à long terme, le nombre de systèmes de paiement de détail baisse dans le SEPA pour faire place à un petit ensemble de systèmes efficaces qui opéreront dans toute l'Union européenne comme dans le domaine des paiements de gros montants.

³¹⁷ Groupement pour un Système Interbancaire de Télécompensation (2007a).

³¹⁸ www.ademca.fr/sepaactua.htm, consulté en février 2010.

³¹⁹ www.banque-france.fr/fr/systemes-de-paiement-et-de-titres/moyens-et-systemes-de-paiement-et-de-titres-francais/systemes-de-paiement-de-masse.htm, consulté en octobre 2009.

2.2 Concurrence et stratégies des banques dans le SEPA

L'environnement dans lequel opèrent les banques est en constante évolution. Avec la création du SEPA, l'accroissement de la concurrence associée aux importants investissements que ce dernier entraînera, est vu par les banques comme un danger³²⁰. D'ailleurs, l'entrée sur le marché des établissements de paiement risque fortement de leur faire perdre une partie de leur clientèle et, par conséquent, de réduire leur marge bénéficiaire. Il est donc devenu vital pour les banques européennes de trouver des solutions pour lutter contre les pressions sur leurs bénéfices. Elles ont, alors, dû développer de nouvelles stratégies pour soutenir leur croissance à long terme et pour continuer à remplir leur objectif de performance.

Une des premières manœuvres a donc été de chercher à réaliser des économies d'échelle et de renforcer leur positionnement sur le marché des paiements par des stratégies protectrices de consolidation. La plupart de ces stratégies se sont, pour l'instant, cloisonnées à l'échelle nationale. Elles ont abouti à de grands groupes nationaux, comme en France avec Crédit Agricole et BNP Paribas, ou en Italie avec UniCredit Group et Intesa Sanpaolo³²¹. Mais le repositionnement à l'échelle européenne s'est également développé. En effet, entre 2001 et 2006, environ 30 % des fusions-acquisitions dans le secteur bancaire dans l'Union ont été transfrontalières³²². Et, après deux années consécutives de morosité, la valeur des fusions-acquisitions transfrontalières dans la zone euro est repartie à la hausse en 2008³²³ (cf. graphique 6).

Une autre stratégie entreprise par les banques est de se recentrer sur leur métier de base en se focalisant sur la banque de détail. Cela correspond aux stratégies intersectorielles de cœur de filières [Distler (1992)³²⁴].

³²⁰ Ruttemberg W., Hempel M. "SEPA in the context of the financial crisis : retail payments business proves to be resilient". Dans Conseil européen des paiements (2010d), p. 14-17.

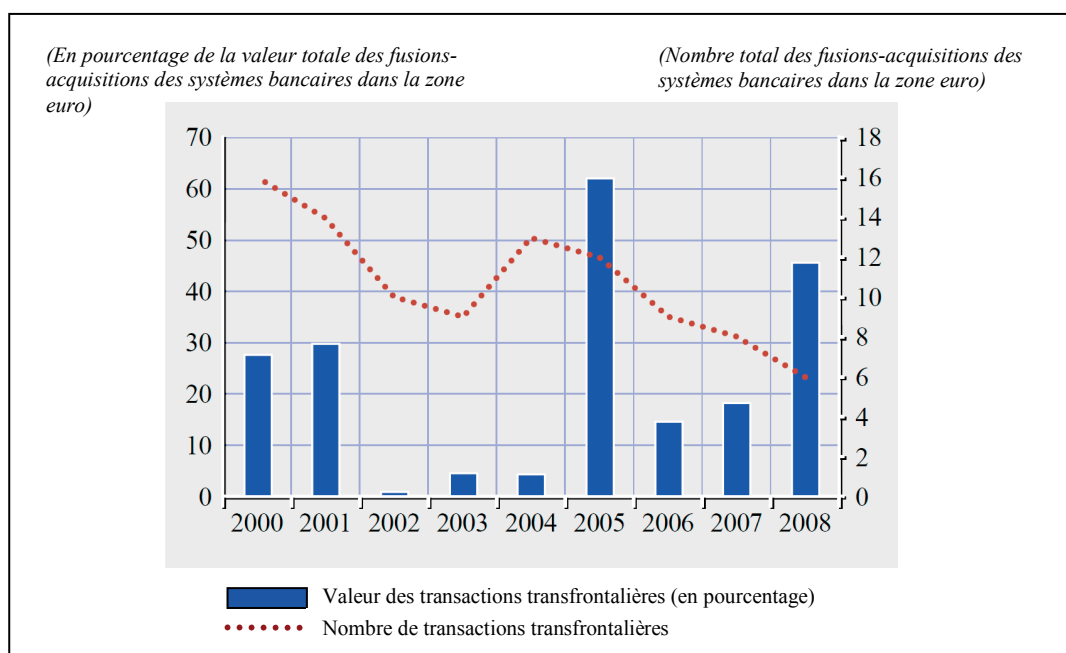
³²¹ Saïdane D. *La nouvelle banque : métiers et stratégies*. 2^{ème} éd. Paris : Revue Banque édition, Les Essentiels de la banque, 2009.

³²² Commission européenne. "European financial integration report 2007". SEC(2007) 1696, 2007d, p. 6.

³²³ Banque centrale européenne (2009b), p. 28.

³²⁴ Distler C. "Réseaux et stratégies inter-sectorielles". Dans Curien (Dir.) (1992), p.75-86.

Graphique 6 : Fusions–acquisitions transfrontalières des banques dans la zone euro



Source : Banque centrale européenne (2009b), p. 28.

Les services de paiement de détail sont, en effet, à l'origine des relations de longue durée banque–client. Ils sont par conséquent la base du commerce de détail. Il s'agit en outre d'un secteur d'activité qui offre des revenus constants et fiables. Plus de 50 % du produit net bancaire provient de cette activité [Saïdane (2009)]. Les revenus issus des paiements représentent donc une part importante du profit direct et indirect des banques. En 2008 dans le monde, ils ont atteint 805,1 milliards de dollars contre 654,4 milliards de dollars en 2006 [Creyghton et al (2009)³²⁵]. Il est en outre estimé qu'ils s'élèvent à 1,4 trillions de dollars d'ici 2016. Les revenus issus des paiements ont donc relativement bien résisté au récent choc économique né de la crise des sub-primes.

Ainsi, pour lutter contre la pression exercée sur les marges, les banques cherchent à accroître les revenus issus des activités de paiements. Elles tentent alors de hausser le volume des paiements et de réduire les coûts opérationnels. Capgemini, EFMA et ING (2008) identifient trois initiatives engagées par les banques dans cette optique.

³²⁵ Creyghton A., Storz N., Rutstein C., Mohr S., Grealish A. "Weathering the storm : global payments 2009". The Boston Consulting Group Publications, 2009. Disponible sur : www.bcg.com/documents/file15436.pdf, consulté en mars 2009.

La première stratégie consiste à mieux remplir les besoins de leurs clients. Dans ce cas, elles se focalisent sur un type particulier de clientèle, et cherchent à les capter et à les fidéliser. Divers modèles de cette stratégie sont mis en œuvre.

Le premier modèle peut être de se tourner vers des clients aisés. Les banques peuvent par exemple leur apporter un certain nombre de services qui ne leur sont pas à l'origine destinés comme l'optimisation fiscale ou le bilan des actifs, tout en suivant leur vie financière. L'intérêt de ce modèle pour les banques est d'amasser un volume plus important de flux financiers et d'actifs tout en intensifiant la relation avec cette clientèle. HSBC Premier, avec son service de conseil spécialement dédié à ses clients à haute valeur ajoutée, offre une bonne illustration de cette stratégie.

Outre les clients fortunés, les banques peuvent aussi s'adresser à une communauté spécifique, comme, les voyageurs, les militaires, ou les migrants. Ce modèle est d'ailleurs bien réalisé chez La Caixa pour les migrants et chez HSBC pour les voyageurs.

Les banques peuvent également tenter d'offrir des services peu chers et de bonne qualité aux clients qui s'intéressent peu aux services de conseil et aux services de proximité. Ce modèle nécessite néanmoins que la banque différencie son positionnement sous une nouvelle marque afin de ne pas perdre ses clients existants. En exemple, il y a Boursorama banque, la filiale de la Société Générale, avec son offre unique pour les utilisateurs d'Internet. En 2006, ses rendements d'exploitation étaient quatre fois plus élevés que celui des banques traditionnelles.

La seconde stratégie engagée par les banques consiste à étendre leur offre pour y inclure des produits et des services non financiers. L'objectif reste toujours de capturer des flux commerciaux additionnels et éventuellement d'augmenter les opportunités de ventes croisées. La Deutsche Bank Q110 en est un exemple parfait. Son concept s'appuie sur une offre de services financiers dans un cadre qui dispose d'une garderie, où il est possible d'acheter des vêtements design et des produits gastronomiques³²⁶. Avec cette politique, les ouvertures de compte chez Deutsche Bank Q110 ont été cinquante fois plus élevées que chez les autres banques.

³²⁶ www.q110.de/de/ueber_uns.html.

La troisième stratégie des banques consiste à se transformer en fournisseurs indirects de services de paiement dans la mesure où, de nombreux détaillants et sites Internet offrent de plus en plus de services de banque de détail. Par l'augmentation de leur volume commercial, les banques peuvent alors réaliser des économies d'échelle dans leur système et leur back-office. Elles doivent, cependant, accepter le fait de ne développer aucune relation client avec les clients des distributeurs. La société Paypal du Royaume-Uni en est un bon exemple. Créée en 1998, puis reprise en 2002 par eBay, Paypal est le premier opérateur de paiement en ligne. Ces services sont en outre fournis dans sept devises et cinquante-cinq pays.

Par-dessus tout, les banques européennes craignent que l'accroissement de la concurrence dans le SEPA aboutisse à une stratégie de domination par les coûts et qu'au final survienne une guerre des prix ³²⁷. Il est cependant peu probable que cette stratégie n'apparaisse car pour qu'elle soit efficace, différentes conditions doivent être rassemblées [Angelier (2007)]. Cette stratégie nécessite en effet une présence importante d'économies d'échelle, une part de marché suffisante pour l'établissement qui souhaite la mettre en place, un marché en croissance où les firmes sont de natures diverses, et enfin une élasticité de la demande. Le marché des paiements de détail ne remplit cependant pas l'ensemble de ces conditions.

Section 3. Réseaux et changements technologiques : le passage à SEPA

La Banque centrale européenne a demandé au secteur bancaire de commencer à fournir les moyens de paiements SEPA en janvier 2008 et a fixé la date de fin de migration, c'est-à-dire la fin de l'utilisation des moyens de paiement existant concerné par SEPA, à la fin de l'année 2008.

Pour faire face à ces exigences, le Conseil européen des paiements a développé les régimes de paiement et les cadres indispensables à l'établissement du SEPA. Il a ainsi formulé les règles, les normes et les pratiques pour l'exécution des paiements SEPA. La réalisation de l'Espace unique de paiement en euros a néanmoins été laissée au marché. Pour que celle-ci s'effectue de manière coordonnée, des comités nationaux SEPA ont été créés dans chaque pays. C'est dans ces

³²⁷ La stratégie de domination par les coûts vise à diminuer les coûts de production pour être en mesure de réduire les prix ou d'augmenter ses profits [Angelier (2007)].

comités que les plans de migration nationaux vers le SEPA ont été élaborés. Pour que le SEPA soit établi avec succès, il faut cependant que les acteurs de l'environnement des paiements adoptent les instruments de paiement SEPA donc les nouveaux régimes ainsi que les cadres définis.

Aussi, cette section vise à montrer comment se présente la mutation de l'environnement des paiements existant vers l'Espace unique de paiement en euros. Pour cela, nous exposerons d'abord le processus d'adoption des instruments de paiement SEPA. Puis nous nous pencherons sur les éléments qui limitent celle-ci. Pour finir, nous relaterons les solutions entreprises pour faire de l'Espace unique de paiement en euros, le nouvel environnement des paiements de détail en Europe.

1. Une lente migration

Dans cette partie, nous présenterons l'évolution de la mise à disposition des trois instruments de paiement SEPA : le virement SEPA, le prélèvement SEPA et la carte.

1.1 Le déploiement du virement SEPA

Le 28 janvier 2008, les banques européennes ont lancé avec succès le virement SEPA conformément au planning de la Banque centrale européenne. Cette date a donc marqué le démarrage de l'Espace unique de paiement en euros. Le projet SEPA a ainsi basculé de l'état conceptuel à un état pratique, à la plus grande joie de la Commission européenne et de la Banque centrale européenne³²⁸.

Dès son lancement, presque toutes les banques qui effectuaient des opérations de paiement en Europe pouvaient émettre et recevoir les virements SEPA en euros. En effet, plus de 4000 banques ont, dès le départ, adhéré au régime du virement SEPA³²⁹. En août 2010, le nombre de

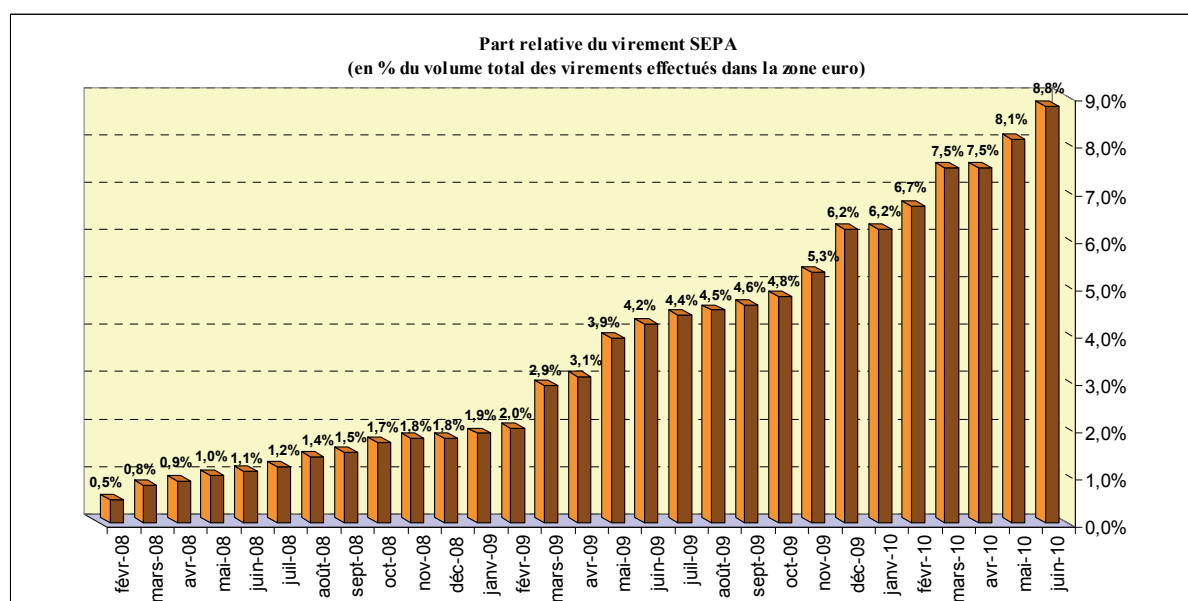
³²⁸ Commission européenne. "Déclaration commune de la Commission européenne et de la Banque centrale européenne saluant le lancement officiel des instruments de paiement SEPA par les banques de l'UE (MEMO/08/51 + MEMO/08/52)". IP/08/098, 2008b.

³²⁹ Banque centrale européenne (2008g).

banques ayant adhéré au régime est passé à 4471³³⁰. Ces dernières comptent pour plus de 95 % des volumes de paiement en Europe³³¹. L'accessibilité des banques dans le SEPA n'est donc pas compromise.

Afin de suivre l'évolution de l'utilisation du virement SEPA dans la zone euro, l'Eurosystème a défini un indicateur³³². Ainsi du 28 janvier à septembre 2008, sept millions de virements SEPA ont été traités dans la zone euro ; ce qui représente 1,5 % du total des virements exécutés³³³. En juin 2010, la part des virements SEPA dans le volume total des virements effectués par les banques s'élevait à 8,8 %³³⁴. La montée en charge du virement SEPA s'effectue ainsi de façon lente mais régulière (cf. graphique 7).

Graphique 7 : La montée en charge du virement SEPA



Source : Banque centrale européenne³³⁵.

³³⁰ http://epc.cbnet.info/content/adherence_database, consulté le 8 septembre 2010.

³³¹ Segers H. "Facing the facts in July 2010 : the EPC newsletter tracks the progress of SEPA implementation". Dans Conseil européen des paiements (2010d), p. 41-47.

³³² Cet indicateur montre la part relative du virement SEPA dans l'ensemble des virements réalisés dans la zone euro. Un taux de 100 % signifiera que la migration vers le SEPA en ce qui concerne les virements sera complète et donc que tous les virements effectués dans la zone euro s'effectuent selon le schéma du SEPA. L'indicateur ne prend toutefois pas en compte la totalité des virements SEPA. Il laisse en effet de côté les transactions intra banque, de même que celles qui sont effectuées par le biais de correspondants bancaires et compensées de façon bilatérale [Banque centrale européenne (2008g)].

³³³ *Idem.*

³³⁴ www.ecb.europa.eu/paym/sepa/about/indicators/html/index.en.html, consulté en septembre 2010.

³³⁵ *Idem.*

L'adoption du virement SEPA est par ailleurs contrastée selon les pays. En effet, au second semestre 2009, alors qu'en Allemagne seulement 0,4 % des virements effectués étaient conformes au régime du SEPA, au Luxembourg 89,9 % des virements effectués étaient des virements SEPA³³⁶. À côté du Luxembourg, la Slovénie, et la Belgique sont les autres États dans lesquels les taux de migration au virement SEPA sont les plus importants dans la zone euro³³⁷.

1.2 Le déploiement du prélèvement SEPA

Contrairement au virement SEPA, le lancement du prélèvement SEPA n'a pas été réalisé selon le calendrier de la BCE. En effet, l'instauration du prélèvement SEPA nécessitait que la directive sur les services de paiement soit transposée dans les législations nationales. Comme celle-ci a pris du retard, l'introduction du prélèvement SEPA en a subi les conséquences³³⁸. C'est pourquoi, le prélèvement SEPA de base et le prélèvement SEPA interentreprises ont été lancés le 2 novembre 2009, au lendemain de la date butoir de transposition de la DSP dans les juridictions nationales des pays.

Les banques ont alors commencé, petit à petit, à offrir les prélèvements SEPA à leurs clients dans l'ensemble du SEPA³³⁹. En août 2010, le nombre de banques ayant adhéré au régime du prélèvement SEPA de base est monté à 3236³⁴⁰. Ces dernières comptent pour plus de 70 % des volumes de paiement SEPA³⁴¹. Parmi elles, 2817 ont également signé le régime du prélèvement SEPA interentreprise³⁴².

Par ailleurs, comme pour le virement SEPA, l'Eurosystème a aussi défini un indicateur qui permet de suivre l'évolution de l'utilisation du prélèvement SEPA³⁴³. Ainsi en juin 2010, la part

³³⁶ *Ibid.*

³³⁷ Commission européenne. "Second annual progress report on the state of SEPA migration in 2009". MARKT/H3/ZK/GH D(2009), 2009m, p4.

³³⁸ En effet, l'adoption et la transposition de la directive sur les services de paiement devaient au départ être effectuées avant le début de l'année 2008 [Autret F. "Désaccords persistants sur le statut des prestataires de services de paiements : l'absence de compromis entre ministres de l'Economie des Vingt-Cinq retardera de plusieurs mois la mise en place du cadre juridique du SEPA". *L'AGEFI*, 28 novembre 2006].

³³⁹ Conseil européen des paiements (2010a).

³⁴⁰ http://epc.cbnet.info/content/adherence_database, consulté le 8 septembre 2010.

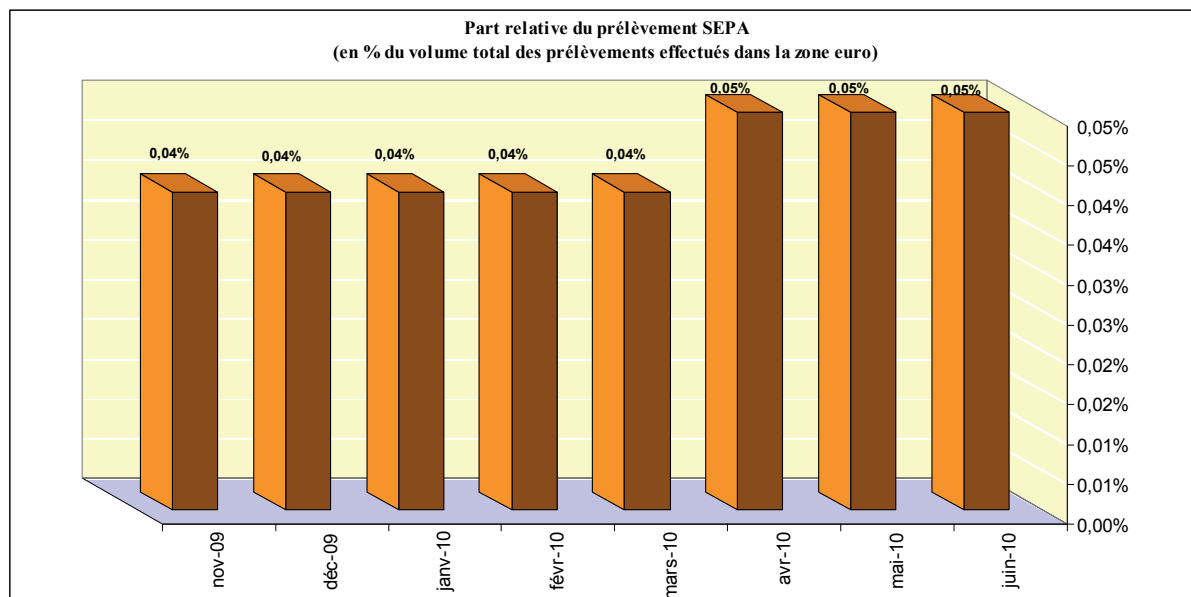
³⁴¹ Segers H. "Facing the facts in July 2010 : the EPC Newsletter tracks the progress of SEPA implementation, dans Conseil européen des paiements (2010d).

³⁴² http://epc.cbnet.info/content/adherence_database, consulté le 8 septembre 2010.

³⁴³ Cet indicateur montre également la part relative du prélèvement SEPA dans l'ensemble des prélèvements réalisés dans la zone euro. Donc, un taux de 100 % signifiera que la migration vers le SEPA est complète et par conséquent que seuls les prélèvements SEPA sont utilisés.

des prélèvements SEPA dans le volume total des prélèvements effectués a atteint 0,05 %³⁴⁴. La montée en charge du prélèvement SEPA est cependant très faible (cf. graphique 8).

Graphique 8 : La montée en charge du prélèvement SEPA



Source : Banque centrale européenne³⁴⁵.

Cette faiblesse est due à différents facteurs.

D'une part, l'accessibilité des banques dans le SEPA pour cet instrument n'est pas totale. Le règlement CE n° 924/2009 devrait toutefois résoudre ce problème (cf. supra, p. 111-112). Il oblige, en effet, les banques à l'intérieur de la zone euro à être en mesure de recevoir les prélèvements SEPA au 1^{er} novembre 2010³⁴⁶. Cette date se porte au 1^{er} novembre 2014, pour les banques hors de la zone euro.

D'autre part, en raison de la position de la Commission européenne concernant l'application d'une commission multilatérale d'interchange pour le prélèvement SEPA, certaines communautés bancaires n'ont pas encore lancé l'instrument de prélèvement SEPA. Rappelons

³⁴⁴ www.ecb.europa.eu/paym/sepa/about/indicators/html/index.en.html, consulté en septembre 2010.

³⁴⁵ *Idem*.

³⁴⁶ Hartsink G. "EPC annual report 2009 : driving forward the SEPA vision". Dans Conseil européen des paiements. "EPC Newsletter". n°6, p. 11-14.

que la Commission a décidé qu'une commission d'interchange soit temporairement appliquée jusqu'en novembre 2012. Or, dans plusieurs communautés bancaires, ce mécanisme de facturation interbancaire existe et est à la base du modèle d'activité de l'instrument de prélèvement³⁴⁷. C'est notamment le cas en France. Ainsi, dès l'annonce de la position de la Commission, les banques françaises ont arrêté les travaux sur le prélèvement SEPA³⁴⁸. En conséquence, le lancement du prélèvement SEPA a été retardé. Il doit être effectué en novembre 2010 dans le pays³⁴⁹.

1.3 Le déploiement des cartes conformes au SEPA

Le cadre SEPA pour les cartes a commencé à être appliqué le 1^{er} janvier 2008³⁵⁰. Dès son entrée en vigueur, les banques européennes ont commencé à distribuer, à émettre, à acquérir ou à traiter les cartes conformes au SCF³⁵¹.

Pour connaître l'état d'avancée du déploiement du SEPA dans le domaine des cartes, un bon indicateur est le pourcentage de distributeurs et guichets automatiques bancaires, de terminaux de paiement et de cartes conformes aux normes EMV³⁵². Le Conseil européen des paiements collecte régulièrement ces données. Ainsi, à la fin du premier trimestre 2010, 95,14 % des DABs, 82,57 % des terminaux et 71,10 % des cartes étaient conformes à EMV dans la zone SEPA³⁵³.

³⁴⁷ Les commissions d'interchange pour le prélèvement existent dans huit pays de l'Union et varient entre deux centimes et deux euros par paiement [Noghès Y-A. "Banques : le système de commissions à revoir". *La Tribune*, 25 mars 2009].

³⁴⁸ Fédération bancaire française (2008c).
Fédération bancaire française. "Prélèvements européens : la FBF conteste la décision arbitraire et tardive de la Commission européenne". mars, 2009e. Disponible sur : [www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/\(WebPageList\)/AA2A36C883CE8DEDC12575830047A6B5](http://www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/(WebPageList)/AA2A36C883CE8DEDC12575830047A6B5), consulté en avril 2009.

³⁴⁹ Fédération bancaire française. "Le Comité national SEPA confirme l'engagement de la communauté française dans ce projet et attend des autorités européennes les clarifications nécessaires pour une migration rapide". juin, 2010a. Disponible sur : www.fbf.fr/web/Internet2010/Content.nsf/DocumentsByIDWeb/87MGTM?OpenDocument, consulté en juillet 2010.

³⁵⁰ Commission européenne (2008b).

³⁵¹ Banque centrale européenne (2008g).

³⁵² La raison est que le cadre SEPA pour les cartes exige l'utilisation de la norme EMV du fait du plus haut niveau de sécurité qu'il offre.

³⁵³ Segers H. "Facing the facts in July 2010 : the EPC Newsletter tracks the progress of SEPA implementation, dans Conseil européen des paiements (2010d).

Par ailleurs, pour suivre l'évolution dans la zone euro de l'usage d'une carte SEPA à des terminaux conformes à la norme EMV, l'Eurosystème a aussi défini un indicateur³⁵⁴. Ainsi, en décembre 2009, environ 52% des transactions de paiement par carte suivaient la norme EMV.

En définitive, à l'opposé de l'état du déploiement du SEPA dans le domaine des cartes, la migration au SEPA concernant les instruments de prélèvement et de virement est plus faible. Plusieurs éléments expliquent ce résultat. Nous les exposons.

2. Les entraves à l'établissement du SEPA

La phase de migration vers le SEPA, dans laquelle les régimes du SEPA cohabitent avec les régimes des systèmes de paiement nationaux existants a débuté. Il existe toutefois des obstacles à la migration complète vers l'Espace unique de paiement en euros.

Tout d'abord, il est important que la transposition de la directive sur les services de paiement dans les législations des États non seulement s'opère mais aussi s'effectue de façon homogène. En effet, même si la DSP réduit fortement les différences juridiques nationales, il y a un risque que celles-ci persistent. Plus précisément, la DSP donne une marge de manœuvre aux États membres sur certains articles comme la règle de non-discrimination des instruments de paiement et le choix de l'autorité d'agrément et de supervision des établissements de paiement. Certains acteurs craignent qu'il ne survienne des problèmes d'interprétation du texte et qu'au final la concurrence ne soit pas égale dans l'environnement des paiements. Cela pourrait alors entraîner une certaine confusion pour les utilisateurs de services de paiement et faire que la législation continue à varier d'un pays à l'autre. En plus de cela, pour que le SEPA soit correctement établi, il faut que tous les États de l'environnement des paiements concernés aient transposé la DSP dans leur juridiction nationale. Or, certains États ne l'ont pas encore entièrement réalisé [Commission européenne (2009m)]. La date butoir du 1^{er} novembre 2009 n'a

³⁵⁴ Cet indicateur montre dans la zone euro la part relative des transactions EMV aux terminaux de paiement dans le nombre total de transactions de paiement par carte réalisées aux terminaux de paiement quel que soit le pays où la carte a été émise. L'Eurosystème définit alors une transaction EMV comme étant une transaction au cours de laquelle une carte conforme à la norme EMV est utilisée à un terminal de paiement conforme à la norme EMV et où le paiement est traité en utilisant la technologie EMV. L'indicateur des transactions EMV est néanmoins un peu impacté par le nombre de transactions effectuées par les cartes émises en dehors de la zone SEPA. [www.ecb.europa.eu/paym/sepa/about/indicators/html/index.en.html, consulté en septembre 2010].

effectivement été respectée que dans 17 États. En juin 2010, Chypre, la Grèce, l'Espagne, la Pologne, la Roumanie et la Suède n'avaient toujours pas mis en œuvre la DSP³⁵⁵.

Les retards dans la transposition du cadre juridique entraînent évidemment des retards dans l'établissement du SEPA. Il est donc peu probable que la date de fin de migration fixée à la fin de l'année 2010 par la Banque centrale européenne se réalise. Un exemple simple est le lancement de l'instrument de prélèvement qui nécessitait que la DSP soit mise en œuvre. D'ailleurs, plusieurs communautés bancaires ont fait savoir qu'elles n'auront pas complètement migré vers le SEPA avant la fin de l'année 2010. En Belgique par exemple, le comité directeur SEPA (*SEPA Steering Committee*) a prévu l'arrêt du virement belge en 2011 et du prélèvement belge en 2012³⁵⁶. En France, l'arrêt du virement a été fixé à la fin de l'année 2011 et l'arrêt du prélèvement à la fin de l'année 2012³⁵⁷. Toutefois, le calendrier français ne tient pas compte des perturbations liées au lancement du prélèvement SEPA qui, au lieu d'être lancé début 2010 comme annoncé par le comité national, le sera plutôt en novembre 2011. Ces prévisions d'arrêt du traitement des instruments de paiement nationaux montrent donc que la phase de migration vers le SEPA risque d'être longue.

En outre, les utilisateurs de moyens de paiement les plus importants que sont les entreprises et les administrations publiques, sont lents à migrer vers le SEPA. Le secteur public par exemple émet à lui seul 15 à 20% de tous les virements et compte pour 45% du PIB de la zone euro³⁵⁸ [Commission européenne (2009b, 2009m)]. Ainsi, leur utilisation des moyens de paiement SEPA permettrait un établissement rapide de l'Espace unique de paiement en euros. Or, la plupart des administrations publiques n'ont toujours pas migré vers le SEPA. En septembre 2009 par exemple, seulement 1,5 % des virements effectués par les administrations publiques étaient des virements SEPA. Comparé au taux général de migration dans la zone euro à la même date de 4,6 %, le rythme de migration des administrations publiques est plus faible.

³⁵⁵ Wandhöfer R. "PSD : taking action : Commission determined to ensure transposition and PSD expert Group offers further guidance. Dans Conseil européen des paiements (2010). "EPC Newsletter". n°7.

³⁵⁶ Steering Committee sur l'avenir des moyens de paiement. "Deuxième rapport d'avancement sur la migration vers le SEPA en Belgique". 2009. Disponible sur : www.sepabelgium.be/fr/node/173, consulté en mai 2009.

³⁵⁷ Comité national SEPA. "Plan de migration de la France". version 2, 2007. Disponible sur : www.sepafrance.fr/fr/content/le-plan-national-de-migration.

³⁵⁸ En France, les administrations de l'État et la sphère publique émettent près de 45 % des virements. [Fédération bancaire française. "Virement SEPA : lancement réussi". Communiqué du Comité national SEPA. 2008j. Disponible sur : [www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/\(WebPageList\)/9004648895505024C1257411005B8AE5](http://www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/(WebPageList)/9004648895505024C1257411005B8AE5), consulté en avril 2008].

Cette faiblesse du taux d'absorption des grands utilisateurs de services de paiement peut s'expliquer par le fait que ces derniers sont peu conscients des bénéfices du SEPA³⁵⁹. Elle peut également provenir du faible dialogue entre les banques et les grands utilisateurs de services de paiement sur le SEPA (*cf. supra*, p. 85-87).

Une enquête réalisée par la Banque centrale européenne illustre ce fait [Banque centrale européenne (2008g)]. Celle-ci révèle que, même si la sensibilisation des entreprises (grandes, moyennes et petites) à SEPA s'est beaucoup accrue, avec un taux de 80% en 2008 contre 57% en 2007, toutes les entreprises interrogées n'évaluaient pas à sa juste valeur l'impact du SEPA. De plus, c'est la presse et non le secteur bancaire qui a été la principale source d'information sur le SEPA. Par ailleurs, en 2008, aucun représentant d'administration n'a participé au forum des acteurs concernés de l'EPC et, certains représentants de commerçants ont même quitté ce forum car ils avaient le sentiment de ne pas être suffisamment écoutés³⁶⁰. Ce peu d'informations sur le SEPA, en grande partie issu de la faible implication des utilisateurs de service de paiement dans la création du projet, rend peu étonnant la faible adoption des instruments de paiement SEPA³⁶¹.

Cette résistance au changement pourrait aussi être issue des caractéristiques même des industries de réseau dont fait partie l'industrie de paiement. Les régimes de paiement nationaux existants disposent en effet d'une importante base installée d'utilisateurs. Ainsi, les utilisateurs de services de paiement préfèrent continuer de les choisir plutôt que de passer au régime du SEPA qui lui ne dispose pas encore d'un grand nombre d'utilisateurs.

Or, plusieurs États ont posé comme condition *sine qua non* pour complètement basculer vers SEPA et donc abandonner les régimes nationaux existants, que les moyens de paiement SEPA atteigne une masse critique. Il s'agit de l'Autriche, de l'Espagne, de la Finlande, de la France, de la Lettonie, de la Lituanie, de Malte, du Portugal, de la Roumanie et de la Slovénie³⁶². Toutefois, d'un État à un autre, la taille critique que les instruments de paiement SEPA doivent atteindre est différemment proportionnée. Par exemple en France, les moyens de paiement SEPA devront atteindre 75 % des volumes échangés et devront être utilisés par 50 % des donneurs

³⁵⁹ *Cf. supra*, p. 116-136, pour un survol des bénéfices du SEPA.

³⁶⁰ Banque centrale européenne (2008g).

EuroCommerce. "Completing SEPA: a framework for action 2009-2012 : Position paper". 2008a. Disponible sur : www.eurocommerce.be/content.aspx?PageId=41385, consulté en avril 2009.

³⁶¹ Les utilisateurs de services de paiement concernés sont principalement les administrations publiques, les entreprises et sociétés, les commerçants et les consommateurs.

³⁶² Bfinance. "Bruxelles consulte sur la date limite de migration au SEPA". juin, 2009. Disponible sur www.bfinance.fr, consulté en juin 2009 (accès restreint).

d'ordre³⁶³. En Finlande en revanche, ils devront être utilisés dans 95 % des transactions, alors qu'en Roumanie, cette portion s'élève à 62 %³⁶⁴.

Avec le concept de masse critique comme condition de migration totale vers le SEPA, le risque est que les pays n'abandonnent jamais les régimes de paiements existants. Plus précisément d'après ce concept, l'établissement du SEPA nécessite qu'un nombre suffisamment important de transactions avec les moyens de paiement SEPA soit réalisé. Mais, cette condition ne pourra être réalisée que si les utilisateurs de services de paiement s'attendent à ce que le SEPA soit établi. C'est le problème bien connu de l'œuf et de la poule³⁶⁵. Il y a donc un risque important que la migration définitive au SEPA ne s'engage jamais.

D'autres acteurs sont aussi faiblement incités par l'entrée du SEPA. Il s'agit des commerçants dans le domaine des cartes [Capgemini (2008)]. Ces derniers perçoivent le SEPA comme une source d'augmentation des prix sur le marché des cartes de paiement. Or les commerçants sont des vecteurs de l'utilisation des cartes aux points de vente [Banque centrale européenne (2009a)]. Une certaine réticence de leur part à accepter les cartes de paiement conformes au SEPA représenterait alors un obstacle à la migration rapide vers le SEPA et, par conséquent, à l'atteinte d'un nombre suffisamment important de transactions réalisées avec des cartes conformes au SEPA.

Par ailleurs, l'Eurosystème a également constaté que depuis le lancement du virement SEPA dans la zone euro, de nombreuses banques l'offrent comme un moyen de paiement transfrontalier en euros, au lieu de le proposer pour des transactions normales de paiements nationaux. Rajouté au risque de non-établissement du SEPA et à l'allongement des délais pour migrer vers le SEPA, ce constat fait craindre à l'Eurosystème l'apparition d'un scénario de « mini-SEPA ». À savoir, un environnement dans lequel les moyens de paiement SEPA ne soient utilisés que pour effectuer les transactions transfrontalières et que l'usage des moyens de paiement domestiques à l'intérieur des frontières persiste [Banque centrale européenne (2008g)].

En plus de tout cela, des obstacles à l'établissement d'un SEPA sur des bases pro compétitives existent. Elles sont liées à la mobilité de la clientèle. Rappelons que l'un des objectifs

³⁶³ Fédération bancaire française. "1. L'espace unique de paiement en Euro : le SEPA". Dans Fédération bancaire française (2009d).

³⁶⁴ Bfinance (2009).

³⁶⁵ Cf. supra, p. 47-53.

du SEPA est de mettre en place un marché de paiement où les règles de jeu sont égales entre tous les acteurs. De ce fait, il est indispensable qu'il n'y ait aucune distorsion de la concurrence dans le nouvel environnement des paiements. Pour la Commission, la mobilité de la clientèle peut être considérée comme un moteur important de concurrence sur le marché des paiements de détail. Des barrières à la mobilité de la clientèle peuvent alors empêcher l'établissement d'une concurrence effective dans le SEPA et par là même, la réalisation du marché unique des paiements. (Cf. encadré 7).

Encadré 7 : Les barrières au changement de compte bancaire de la clientèle bancaire

L'enquête sectorielle sur la banque de détail de la Commission européenne révèle qu'entre 5,4 % et 6,6 % des clients qui détiennent un compte courant veulent changer de banque chaque année. Certaines barrières les empêchent néanmoins de le faire. Un rapport publié en 2007 par un groupe d'experts sur la mobilité de la clientèle en matière de compte bancaire identifie les obstacles légaux, administratifs ou autres que rencontrent les clients des banques lorsqu'ils veulent ouvrir, fermer ou même changer de compte à l'échelle nationale ou transfrontalière. Le groupe constate en premier lieu qu'il existe une asymétrie d'information et un manque de transparence concernant les produits et les tarifs bancaires.

Le manque de transparence des tarifs est corroboré en France par une étude de l'association des consommateurs, la CLCV (se réfère à *Consommation Logement et Cadre de vie*), et de l'association "*Mieux vivre votre argent*". Ces associations analysent les tarifications bancaires de 121 banques françaises en janvier 2007 selon trois profils de consommateurs. Elles trouvent ainsi que non seulement la comparaison entre les services de paiement mais aussi l'accès aux informations sont difficiles. Par exemple, les plaquettes tarifaires des banques ne sont souvent pas immédiatement disponibles en agence alors qu'il s'agit d'une obligation légale. Les associations françaises de consommateurs constatent en outre qu'obtenir le prix de certains services de paiement, pourtant très utilisés, comme le coût d'une deuxième carte de paiement sur un compte courant est, dans certains cas, impossible à obtenir lorsqu'on ne dispose pas d'un compte courant dans la banque.

En deuxième lieu, le groupe d'experts constate que la vente de produits liés ou groupés (*bundling and tying*) est répandue dans l'Union européenne³⁶⁶.

Comme le fait de capter de nouveaux clients est très difficile pour les banques, ces dernières ont développé cette stratégie pour augmenter les ventes qu'elles font à leurs clients existants. Pour les experts sur la mobilité de la clientèle, ce genre de ventes réduit la transparence des prix et complique les comparaisons. Mais le secteur bancaire n'est pas du même avis. Pour les banques, ces ventes servent les consommateurs car il leur permet de payer une rente unique pour un ensemble de services qui leur reviendrait plus cher s'ils les prenaient séparément. Dans la littérature économique, la présence de ventes groupées et liées est justifiée par l'existence d'économies de coût.

³⁶⁶ La vente groupée se réfère à la vente conjointe de deux ou plusieurs produits qui sont aussi disponibles séparément. La vente liée se définit comme une vente conjointe de deux ou plusieurs produits dont au moins l'un d'entre eux n'est pas disponible séparément. [Evans D. S., Salinger M. A. "The role of cost in determining when firms offer bundles". *The Journal of Industrial Economics*, vol. 56 (1), 2008.]

D'ailleurs, Capgemini, l'EFMA et ING (2007) estiment le rabais dont profite le consommateur lorsqu'il achète des produits en paquet (*packages*). Leur étude porte sur les trois plus grandes banques de sept pays de l'Union. Ils analysent en détail les meilleures offres en paquet (*packaged offers*) de ces dernières, notamment leur prix et leur contenu. Ils séparent les produits des offres en paquet en deux groupes : les produits "*in scope*" qui sont les plus utilisés c'est-à-dire la gestion des comptes, les paiements, l'utilisation des espèces et le traitement des exceptions. Les autres produits sont considérés "*out of scope*". Capgemini, l'EFMA et ING (2007) trouvent alors qu'en moyenne, le rabais que procure ce type de vente s'élève à 23%³⁶⁷. Ils constatent de plus que dans les pays où les banques ont des offres composées de beaucoup de produits *in scope*, ces dernières offrent des taux de rabais plus faible. En revanche, les banques qui offrent dans leurs paquets peu de produits *in scope* ont les taux de rabais les plus élevés. Ils notent également que dans ces pays, les consommateurs achètent les produits en paquet alors qu'ils se servent peu des produits *out of scope*. Capgemini, l'EFMA et ING (2007) concluent que le groupage est en effet avantageux pour les consommateurs si l'on compare à une situation où ces derniers auraient acheté les produits séparément. Ils estiment cependant que cette stratégie ne profite pas au consommateur car souvent ces derniers achètent des produits qui leur sont peu utiles et dont ils ne se servent pas couramment.

Pour la Commission européenne, les ventes groupées ou liées peuvent affaiblir la concurrence car elle oblige les consommateurs à acheter plusieurs produits dans la même banque. Elles peuvent entraîner des coûts de changement entre banque plus élevés et par conséquent verrouiller le consommateur dans sa banque. Comme la clientèle est verrouillée, et donc pas mobile, l'entrée sur le marché de nouveaux acteurs peut être découragée. Les banques en place dispose d'une base installée et d'une clientèle verrouillée ; ce qui rend difficile la constitution d'une base de consommateurs pour les nouveaux entrants dans le réseau bancaire. Le dernier facteur identifié par le groupe d'experts sur la mobilité de la clientèle, qui également est une source de verrouillage, est l'existence de charges administratives inhérentes au changement de banques. Au Luxembourg par exemple, les frais de clôture de banque s'élèvent à 100 euros.

Sources : Commission européenne (2007k³⁶⁸, 2007e³⁶⁹), Consommation Logement et Cadre de Vie et Mieux Vivre Votre Argent (2007)³⁷⁰, Capgemini, l'EFMA et ING (2007), Evans et Salinger (2008).

³⁶⁷ Détails par pays sur le rabais dont bénéficie le consommateur lorsqu'il achète des produits en paquet plutôt que séparément : Belgique 12 %, Autriche 10 %, Italie 50 %, Pologne 2 %, Slovaquie 29 %, et France 34 %. Les données pour le septième pays ne sont pas fournies car les banques allemandes n'offrent pas de produits séparément. [Capgemini, l'EFMA et ING (2007)].

³⁶⁸ Commission européenne. "Report on the retail banking sector inquiry accompanying the communication from the commission - Sector inquiry under art 17 of regulation 1/2003 on retail banking (final report)[COM(2007) 33 final]". SEC(2007) 106, 2007k.

³⁶⁹ Commission européenne. "Expert group on customer mobility in relation to bank accounts : report". 2007e.

³⁷⁰ Consommation Logement et Cadre de Vie, Mieux Vivre Votre Argent. "Tarification bancaire : l'enquête annuelle de la CLCV en collaboration avec Mieux Vivre Votre Argent". 2007. Disponible sur : www.forumbancaire.fr/documents/CLCV-TarifBancaire07.pdf.

3. Faire du SEPA le nouvel environnement des paiements de détail : les solutions proposées

Selon ce qui précède, plusieurs obstacles à l'établissement de l'Espace unique de paiement en euros existent. Différentes solutions sont maintenant étudiées pour faire que le SEPA soit instauré avec réussite.

Concernant la mobilité de la clientèle, la Commission a invité les banques européennes à développer des mesures communes d'autorégulation pour faciliter les changements entre banques³⁷¹. Son objectif principal était que les utilisateurs de services de paiement puissent comparer les prix. En réponse, les banques européennes ont pris des mesures pour faciliter la mobilité de la clientèle et pour améliorer l'information des clients sur les tarifs bancaires. En France par exemple, une loi pour le développement de la concurrence au service des consommateurs a été promulguée le 3 janvier 2008, la loi Chatel³⁷². Cette loi impose aux banques françaises de fournir à leurs clients un récapitulatif annuel des frais liés à la gestion de leur compte de dépôt (moyens de paiement, services liés ou groupés, agios, etc.). À l'échelle européenne, le Comité européen de l'industrie bancaire (*European Banking Industry Committee – EBIC*) a établi des principes communs pour la mobilité bancaire. Ceux-ci sont entrés en vigueur le 1^{er} novembre 2009 dans les vingt-sept États de l'Union³⁷³. Ces principes prévoient par exemple que si un consommateur désire changer de banque, c'est la banque dans laquelle il souhaite ouvrir son nouveau compte qui doit l'aider dans les démarches inhérentes au changement de banque (clôture de l'ancien compte, transfert des paiements récurrents et du solde, etc.)³⁷⁴.

Ce nouveau code de conduite européen devrait désormais favoriser l'ouverture transfrontalière de compte bancaire. Il devrait de plus atténuer les barrières à la concurrence transfrontalière entre banques et ainsi permettre à une banque étrangère d'offrir des services de paiement dans un marché domestique. Cette meilleure mobilité de la clientèle devrait au final

³⁷¹Fédération bancaire française (2008h).

EurActiv. "McCreevy insiste pour faciliter le transfert de compte bancaire". novembre, 2007i. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/services-financiers/mccreevy-insiste-faciliter-transfert-bancaire/article-168567, consulté en janvier 2008.

³⁷²Fédération bancaire. "Agenda 2008". *Actualité bancaire*, numéro 525, 2008b.

³⁷³Fédération bancaire française. "L'agenda bancaire 2009". *Actualité bancaire*, numéro 535, 2009b.

³⁷⁴Commission européenne. "Services bancaires : les consommateurs pourront changer de compte bancaire plus facilement dès novembre". IP/09/1667, 2009o.

Commission européenne. "Services bancaires: la Commission se félicite des nouvelles règles sectorielles en matière de changement de compte bancaire". IP/08/1841, 2008g.

favoriser un établissement optimal du SEPA, l'espace dans lequel un unique compte permet d'effectuer l'ensemble de ses transactions de paiement dans l'Union.

Par ailleurs, pour que la concurrence soit égale dans le SEPA, il est important que la directive sur les services de paiement soit transposée dans les États de la façon la plus harmonieuse possible. Ainsi, en réaction à la transposition non totale de la DSP dans les législations nationales de certains États, la Commission a, en juin 2010, prévenu qu'elle porterait l'affaire devant la Cour de justice [Wandhöfer (2010)]. Les États en cause ont alors entrepris les modifications nécessaires à la transposition dans les deux mois qui ont suivi cette menace, à l'exception de la Pologne où la DSP sera transposée en novembre 2010³⁷⁵. De plus, pour éviter qu'une hétérogénéité juridique dans le SEPA ne persiste, la Commission a l'intention de surveiller la manière dont les États membres ont interprété et ont transposé la DSP.

Mais avant tout, pour que le SEPA soit une réalité, il faut que les acteurs du marché des paiements abandonnent les régimes de paiement nationaux. Ces derniers sont néanmoins peu incités à effectuer ce passage difficile mais hautement important.

Une des solutions au problème de migration des utilisateurs de services de paiement réside dans la communication. Pour que l'utilisation des moyens de paiement SEPA soit encouragée, la Banque centrale européenne soutient depuis de nombreuses années qu'une campagne d'information sur le SEPA doit être lancée³⁷⁶. Elle estime en effet que les banques et les établissements de paiement doivent rendre les moyens de paiement SEPA attractif pour les utilisateurs de service de paiement [Banque centrale européenne (2009a)]. Comme ces derniers ont peu été impliqués dans la conception du SEPA, il est probable que présenter en détail les nouveaux moyens de paiement SEPA et les bénéfices qu'ils peuvent apporter, pourrait rendre le SEPA plus attrayant. Un plus grand attrait des utilisateurs de services de paiement par le SEPA peut alors lui faire bénéficier des effets positifs de feed-back et par conséquent faciliter son utilisation.

³⁷⁵ Commission européenne. "Working document member states plans for transposition : Updated on 19.7.2010 on the basis of the contributions of the members of the Payments Committee (PC)". 2010c. Disponible sur : http://ec.europa.eu/internal_market/payments/docs/framework/transposition/plans_en.pdf.

³⁷⁶ Depuis 2006, la BCE a suggéré aux banques d'effectuer des programmes d'information sur le SEPA. Puis, le secteur public et les banques ont décidé que ces programmes s'effectuent à l'échelle nationale dans chaque pays. Malgré ces recommandations, dans plusieurs États, aucune campagne d'information sur le SEPA n'a été réalisée à grande échelle, cela même lors du lancement des moyens de paiement SEPA.

L'autre solution mise en œuvre pour pousser les acteurs de l'environnement des paiements à passer au SEPA, consiste à supprimer l'idée que la date de fin de migration peut être toujours reportée. Cette solution permettrait également d'éviter que s'instaure un scénario de mini-SEPA. Il s'agit d'ailleurs de la solution qui semble convenir à l'ensemble des acteurs de l'environnement des paiements.

La Banque centrale européenne a proposé différentes mesures pour définir une date plus réaliste de fin de migration que 2010. Il s'agit d'une autorégulation du secteur bancaire, d'une législation nationale, d'une législation communautaire ou d'un règlement de la BCE [Banque centrale européenne (2008g)]. Pour les acteurs du marché des paiements, la façon la plus appropriée de fixer une date de fin de migration pour le virement et le prélèvement SEPA, et ainsi montrer que le SEPA est un processus irréversible, est une réglementation européenne³⁷⁷ [Commission européenne (2009)³⁷⁸, 2009f³⁷⁹].

C'est donc la Commission européenne qui actuellement est chargée de définir une date butoir. D'après la résolution du Parlement européen de mars 2010, cette date ne devrait pas être plus tard que le 31 décembre 2012³⁸⁰. Pour accomplir cette tâche, la Commission prévoit l'association de deux actions [Commission européenne (2010d)³⁸¹]. Elle compte d'une part, combiner l'usage obligatoire de certaines normes (comme l'IBAN) à un ensemble d'exigences essentielles que devront suivre les utilisateurs et les prestataires de services de paiement. Et elle prévoit d'autre part des dates de fin de migration séparées pour le virement SEPA et le prélèvement SEPA ainsi qu'une possibilité de fixer des dates plus tôt à l'échelle nationale.

Par ailleurs, pour promouvoir l'établissement d'un marché des paiements de détail intégré pour l'euro, un Conseil SEPA (*SEPA Council*) a été établi par la Commission et la Banque

³⁷⁷ Les acteurs de l'environnement des paiements considèrent en outre qu'une certaine souplesse devrait être laissée à chaque État au niveau national pour fixer des dates limites plus courtes. Ils pensent également qu'il conviendrait que les dates pour la fin de migration du virement et du prélèvement SEPA soient séparées.

³⁷⁸ Commission européenne. "La Commission lance une consultation au sujet d'une éventuelle date limite pour la migration vers l'espace unique de paiements en euros (SEPA)". IP/09/884, 2009j.

³⁷⁹ Commission européenne. "Espace unique de paiements en euros (SEPA) : la consultation de la Commission indique un soutien général en faveur d'une date limite pour la migration vers le SEPA". IP/09/1372, 2009f.

³⁸⁰ <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2010-0057+0+DOC+XML+V0//FR>, consulté en ligne le 19/09/2010.

³⁸¹ Commission européenne. "Working paper on SEPA migration end-date". 2010d. Disponible sur : http://ec.europa.eu/internal_market/payments/docs/sepa/end-date_migration_en.pdf.

centrale européenne en juin 2010³⁸². Ce conseil réunit à la fois les représentants des utilisateurs et des prestataires de services de paiement, y compris le Conseil européen des paiements. Il permet ainsi à tous les acteurs concernés, et non plus uniquement le secteur bancaire à travers l'EPC, de participer de façon égale à la gouvernance du SEPA³⁸³. L'implication de tous les acteurs devrait alors favoriser l'aboutissement d'un consensus ; ce qui devrait ensuite permettre d'engager toutes les parties dans la migration complète au SEPA.

En définitive, il ressort que le marché n'a pas pu être capable de mettre en œuvre le SEPA et que l'intervention de la Commission européenne est nécessaire. Les barrières à la réalisation du SEPA sont importantes. Aujourd'hui, tous les acteurs s'accordent sur le fait que la solution réside dans la fixation de nouvelles dates de fin de migration. Cependant, ces dernières ne sont pas encore connues et font toujours l'objet d'étude. Comme le projet SEPA est en constante évolution, des avancées pourront néanmoins s'effectuer dans un futur proche.

Conclusion

L'Espace unique de paiement en euros est né à la suite des différentes actions de la Commission européenne et de la Banque centrale européenne pour créer un environnement des paiements dans lequel les paiements de détail domestiques s'opèrent aussi efficacement que les paiements de détail transfrontaliers dans la zone euro.

L'étude descriptive que nous faisons de cet espace montre que le SEPA est avant tout une initiative du secteur bancaire. Ce dernier, à travers son organe de normalisation et de coordination, le Conseil européen des paiements, a conçu un ensemble unique de règles, de pratiques et de normes pour exécuter les paiements. Il s'agit des régimes et des cadres SEPA. Notre étude montre également que le SEPA a été conçu pour créer un environnement homogène des paiements de détail où les systèmes nationaux de paiement deviennent compatibles et interopérables. Par ailleurs, comme ce nouvel environnement repose sur une base législative commune à tout l'Espace économique européen, la directive sur les services de paiement, le cadre

³⁸² Banque centrale européenne. "Le Conseil SEPA se réunit pour la première fois pour examiner les dates de fin de migration à SEPA et l'avenir du paiement par carte SEPA". Communiqué de presse, 2010a. Disponible sur : <http://www.banque-france.fr/fr/eurosyst/europe/bce/communiqués-bce.htm>.

³⁸³ http://ec.europa.eu/internal_market/payments/sepa/council_fr.htm, consulté en septembre 2010.

juridique indispensable au bon fonctionnement des systèmes et des instruments de paiement est assuré. Ajouté à cela, le règlement CE n° 924/2009 permet de conserver l'uniformité du prix des paiements nationaux et transfrontaliers.

Nous étudions ensuite l'impact du SEPA sur l'environnement des paiements de détail en général, puis nous mettons un accent particulier sur son impact concernant les acteurs sans lesquels il ne pourrait exister, c'est-à-dire les infrastructures de paiement de détail et les banques.

Nous commençons notre étude en effectuant une analyse coûts-avantages du SEPA afin d'évaluer dans quelle mesure il résout les problèmes d'efficacité constatés dans l'environnement des paiements existant.

Nous arrivons à plusieurs constats. En premier lieu, puisque le SEPA instaure des instruments de paiement identiques qui suivent les mêmes régimes, il devient possible d'effectuer un paiement national et transfrontalier dans des conditions similaires. En outre, tel que défini, notre étude montre que le SEPA supprime la fragmentation existante de l'environnement des paiements issus de l'incompatibilité des réseaux de paiement en Europe, favorisant ainsi, l'intégration et l'efficacité des systèmes de paiement dans la zone euro. De plus, le cadre juridique commun harmonise les conditions d'accès au marché des prestataires de services de paiement. Ces derniers deviennent alors sujets à un ensemble harmonisé de règles, notamment en matière d'information, sur la fourniture des services de paiement. En résultat, la transparence des services est meilleure, les conditions nécessaires à une plus grande concurrence parmi les participants au marché des paiements sont instaurées, la protection des utilisateurs de services de paiement est plus renforcée et une garantie légale existe pour tous.

Bien qu'il présente de nombreux avantages, le SEPA est néanmoins source de coûts à la fois pour les utilisateurs et pour les fournisseurs de services de paiement.

Notre analyse coûts-avantages du SEPA montre en effet que la migration vers ce nouvel espace induit des investissements significatifs pour changer de système non seulement pour les banques, les infrastructures et les systèmes de cartes mais aussi pour les commerçants, les entreprises et les administrations publiques. Globalement toutefois, il ressort que les bénéfices que le SEPA apportera à l'ensemble de l'économie supplanteront les coûts qu'il induira. Son impact économique diffère cependant selon les acteurs de l'environnement des paiements.

En fait, les principaux bénéficiaires des avantages du SEPA seront les utilisateurs de services de paiement. Pour ces derniers, les coûts de mise en œuvre du SEPA seront faibles comparés à tous les gains qu'ils en retireront en faisant notamment jouer la concurrence. En revanche, ce sont les prestataires de services de paiement qui supporteront l'essentiel des coûts du SEPA puisque l'accroissement de la concurrence entraînera une chute de leurs revenus, et les bénéfices qu'ils retireront du SEPA grâce aux économies d'échelle et de gamme, ne parviendront pas à surpasser les pertes que le SEPA entraînera.

Ces pertes ont néanmoins été anticipées. Nous montrons ainsi que les banques ont développé deux principales stratégies face à la mise en place du SEPA et face à la hausse de la concurrence qu'il entraînera. D'une part, elles ont cherché à renforcer leur position sur le marché des paiements et à réaliser des économies d'échelle ; ce qui s'est traduit par une hausse des fusions-acquisitions, notamment au niveau transfrontalier. D'autre part, pour limiter la réduction des marges bénéficiaires, elles se sont recentrées sur les activités de la banque de détail, une source stable de recette.

Mais les banques n'ont pas été les seules à se repositionner dans l'environnement des paiements. Le projet d'Espace unique de paiement en euros a également impacté le paysage des systèmes de paiement de détail. De nouvelles infrastructures européennes ont vu le jour et, des opérations de consolidation se sont produites. Cela a donné naissance à trois nouveaux systèmes paneuropéens de paiement de détail, STEP2, Equens et Core. Ces derniers sont maintenant capables de traiter toutes les opérations de paiement de la zone euro et du SEPA de façon automatique selon le régime SEPA.

La création de ces nouveaux systèmes représente ainsi une avancée majeure en ce qui concerne l'efficacité des systèmes de paiement de détail dans la zone euro. En effet, avant le lancement du projet SEPA, il n'existait qu'un système de paiement de détail en mesure d'effectuer un traitement automatique de bout-à-bout des opérations de paiement de détail domestique et transfrontalier. Mais maintenant grâce à ces systèmes, les paiements de détail dans toute la zone euro peuvent être effectués de manière plus sûre, plus rapide et à faible coût.

Toutefois il s'avère que faire du SEPA le nouvel environnement des paiements de détail en Europe est un chemin semé d'embûches. Dans la dernière section de ce chapitre, nous révélons

que le taux d'utilisation des instruments de paiement SEPA est assez faible et que le marché ne semble pas capable à lui seul d'établir un Espace unique de paiement en euros. Ainsi, une intervention de la Commission européenne est aujourd'hui requise.

Cette situation est peu étonnante. Les régimes du SEPA sont en effet sujets aux forces de réseau ; ce qui rend leur adoption difficile. Le SEPA n'est de plus pas issu d'un processus de marché. Plus précisément, il ne provient ni du côté de l'offre de services de paiement, ni de celui de la demande. Sa création n'a effectivement pas été incitée par les banques. Au contraire, elles y ont été forcées. De surcroît, les utilisateurs de services de paiement étaient satisfaits des services qui leur étaient proposés au niveau domestique. En résultat, la migration totale à SEPA peine à s'effectuer.

Par ailleurs, l'unique secteur où le déploiement des instruments de paiement est actuellement avancé, c'est-à-dire les cartes, est celui qui est confronté à une évolution défavorable. Tel est l'objet de notre dernier chapitre.

Chapitre 3 : les lacunes de l'Espace unique de paiement en euros

Introduction

Depuis de nombreuses années, la Commission européenne et la Banque centrale européenne ont incité les banques à concevoir une zone de paiement unique pour l'euro. C'est ainsi qu'est né l'Espace unique de paiement en euros. Ce dernier a été créé pour améliorer la qualité et l'efficacité des services de paiement. Il a, en outre, pour but d'augmenter la concurrence et d'éliminer la fragmentation des marchés. Il vise de surcroît à réduire le coût de l'intermédiation bancaire dans le domaine des paiements, plus particulièrement au niveau des paiements transfrontaliers. Au final, ces améliorations sont sensées se refléter sur le prix des services de paiement.

Toutefois, au niveau des paiements par carte, le SEPA peine à atteindre ses aspirations. Or, la carte est l'instrument que les Européens utilisent le plus. Selon la Banque centrale européenne, 78,2 milliards de paiements scripturaux ont été effectués dans l'Europe des vingt-sept en 2008 dont 37,68 % par des cartes³⁸⁴. L'objectif de ce dernier chapitre est donc de comprendre pourquoi le SEPA a des lacunes à réaliser ses ambitions dans le secteur des cartes.

Pour cela, dans la première section, nous exposerons l'impact de l'établissement du SEPA dans l'industrie de paiement par carte. Ainsi, à travers une observation de la manière dont les systèmes quadripartites de carte se sont conformés au régime du SEPA, nous essayerons de comprendre les inquiétudes soulevées par son établissement. Nous ferons ensuite ressortir que leur principale cause est liée à la hausse des tarifs des services de paiement par carte payés par certains utilisateurs de services de paiement, en particulier, des commerçants. Dans la seconde section, nous étudierons la tarification des systèmes de paiement. D'abord, nous expliquerons l'origine des commissions d'interchange. Nous réaliserons ensuite une analyse économique de l'industrie de paiement par carte, puis nous étudierons comment sont alloués les prix des services de paiement par carte. Dans ce dessein, nous utiliserons un cadre économique récent. Il s'agira du champ économique des marchés bifaces. Dans la dernière section du chapitre, nous montrerons que le modèle économique des systèmes quadripartites de carte attire les plaintes pour pratiques anticoncurrentielles et en conséquence l'attention des institutions en charge de la concurrence, non seulement en Europe mais aussi dans le monde. Pour illustrer cela, nous étalerons les développements réglementaires et légaux qui se sont produits dans l'Union, aux États-Unis et en

³⁸⁴ www.ecb.int/stats/payments/paym/html/index.en.html, consulté en février 2010.

Australie. Nous utiliserons ensuite les théories économiques des marchés bifaces pour répondre aux accusations d'entente illégale et d'abus de pouvoir de marché auxquelles sont exposés ces systèmes ainsi que leurs banques membres. Pour terminer, nous tenterons de prédire le futur du SEPA dans le secteur des cartes compte tenu de la politique européenne concernant les commissions d'interchange.

Section 1. Les effets du SEPA sur le secteur des paiements par carte

Au 1^{er} janvier 2008, les toutes premières cartes de paiement conformes au SEPA ont été émises par les banques européennes. Ces dernières pouvaient donc traiter les opérations de paiement par carte SEPA. Pour qu'elles aient été en mesure de lancer cet instrument aussi rapidement, il a fallu que les systèmes nationaux de carte se mettent en conformité avec le cadre SEPA pour les cartes³⁸⁵. Trois options de migration au SEPA étaient possibles³⁸⁶ :

- Option 1 : un ou plusieurs systèmes internationaux conformes au SCF remplacent les systèmes nationaux existants ;
- Option 2 : un ou plusieurs systèmes nationaux conformes au SCF, soit étendent leur périmètre d'opération à l'ensemble de la zone SEPA, soit fusionnent ou créent des alliances avec d'autres systèmes nationaux ;
- Option 3 : établissement d'un partenariat entre un système national de carte et un système international, tous les deux conformes au SCF.

Les communautés bancaires des différents pays de la zone SEPA ont donc dû effectuer un choix avant de déployer les cartes conformes au SEPA. Ces choix ont eu des conséquences inattendues.

D'abord, dans la première partie de cette section, nous exposerons la manière dont les systèmes de carte se sont conformés au cadre SEPA pour les cartes et les effets que cela a eu sur

³⁸⁵ La carte est le premier instrument SEPA qui a été proposé sur le marché des paiements en Europe. En effet, le lancement du virement SEPA ne s'est effectué qu'au 28 janvier 2008. Quant au prélèvement SEPA, il n'a été disponible qu'au 1^{er} novembre 2009 et que dans certains États.

³⁸⁶ Cf. supra, p. 106.

la tarification des services de paiement par carte. Puis dans la seconde partie, nous fournirons un éclairage sur le modèle de facturation des systèmes de carte concernés par le SEPA ainsi que sur leurs règles économiques. Cette sous-section représentera une étape préliminaire dans la compréhension de la tarification des services de paiement par carte. Enfin dans la dernière partie, nous étalerons les raisons pour lesquelles les commerçants sont les plus désavantagés par l'établissement du SEPA dans le secteur des cartes et la grogne qui en découle.

1. L'adaptation des systèmes nationaux de paiement par carte

1.1 La conformité au cadre SEPA pour les cartes

Peu de pays ont choisi la première option de migration proposée par l'EPC au lancement du SEPA pour les cartes. Parmi les pays qui l'ont choisi, on compte la Belgique et la Finlande.

Par exemple en Belgique, le système domestique de paiement par carte "*Bancontact/MisterCash*" ne satisfaisait pas aux exigences du SEPA. Il a été abandonné pour "*Maestro*", le système de carte de débit de MasterCard. Dans son plan de migration au SEPA d'octobre 2008, le secteur bancaire belge s'est justifié en expliquant que le fait de transformer son système domestique de carte en un système européen aurait été trop coûteux pour être réalisable³⁸⁷. Une autre raison peut cependant expliquer ce choix. L'option 1 était en effet facile et rapide à mettre en œuvre, principalement, parce que les systèmes nationaux existants collaboraient déjà avec les systèmes internationaux Visa et MasterCard [Banque centrale européenne (2006b)].

La seconde option de migration au SEPA n'a également pas beaucoup séduit malgré le fait que l'idée de la création d'un système paneuropéen de carte est fortement soutenue par la BCE³⁸⁸. Lors du lancement des premières cartes SEPA, seulement trois initiatives avaient été réalisées dans ce but.

³⁸⁷ Febelfin, National Bank of Belgium. "The Belgian SEPA migration plan". version 4.0, 2008. Disponible sur : www.sepabelgium.be/fr/node/80.

³⁸⁸ La Banque centrale européenne a plusieurs fois déclaré qu'elle était favorable à la création d'un système européen de carte. D'ailleurs, dans son cinquième rapport d'étape sur le SEPA, elle a soutenu que « *la création d'au moins un autre système de carte de débit comparable à ceux mis en place au États-Unis, au Japon ou en Chine est avant tout un objectif politique qu'il souhaite partager avec les banques* ». [Banque centrale européenne (2007c)].

L'une d'entre elles se baptisait "*Payfair*". Elle avait été entreprise par le secteur privé afin de mettre en place un système de carte de débit axé sur le commerçant.

La seconde initiative était le projet "*Monnet*". Ce dernier avait débuté en 2008 suite à des discussions entre la Commission européenne et les principales banques françaises et allemandes, sur les possibilités d'établir un nouveau système européen de carte concurrent de Visa et de MasterCard³⁸⁹. À l'époque, les banques soutenaient qu'une telle initiative nécessiterait de lourds investissements. De surcroît pour la Fédération bancaire française (2008g), la concrétisation du projet était liée à certaines certitudes, c'est-à-dire, l'harmonisation juridique à travers la directive sur les services de paiement, en plus de la viabilité du modèle économique choisi³⁹⁰.

Un unique projet d'élaboration d'un système européen de carte avait abouti. En novembre 2007, une nouvelle compagnie "*Euro Alliance of Payment Schemes s.c.r.l.*" (nous utiliserons à l'avenir l'acronyme "EAPS") était née³⁹¹. L'initiative avait débuté en 2006 et avait été entreprise par six systèmes de carte en provenance d'Allemagne, d'Espagne, d'Italie, du Portugal, du Royaume-Uni et de la Belgique³⁹². Le fonctionnement d'EAPS se basait sur l'infrastructure existante des systèmes de carte et sur leur inter-connectivité. Les émetteurs et les acquéreurs avaient aussi la possibilité d'établir les normes de message selon des accords bilatéraux. En l'absence d'accord, la norme utilisée par défaut était celle du groupe de Berlin³⁹³. Grâce à ses membres présents dans d'autres régions, l'alliance offrait aux systèmes domestiques de carte la possibilité d'opérer sur toute la zone SEPA. Ainsi, les cartes émises par les banques appartenant à EAPS étaient acceptées au terminal des commerçants dont les acquéreurs étaient aussi des membres de l'alliance. Pour participer à EAPS, le système national de carte devait néanmoins être déjà

³⁸⁹ Les banques à l'origine du projet Monnet sont : BNP Paribas, BPCE, Crédit Agricole, Crédit Mutuel, La Banque Postale, Société Générale, Deutsche Bank, DZ BANK, PostBank. [Fédération bancaire française. "Projet Monnet - Une vingtaine de banques européennes prévoient de créer un nouveau système de cartes bancaires en Europe". mai, 2010c. Disponible sur : www.fbf.fr/web/Internet2010/Content.nsf/DocumentsByIDWeb/87MG8X?OpenDocument, consulté en juillet 2010].

³⁹⁰ Fédération bancaire française. "Moyens de paiement européens : pour un SEPA viable". 2008g. Disponible sur : [www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/\(WebPageList\)/1E4D261FCA926754C125750D003952C2](http://www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/(WebPageList)/1E4D261FCA926754C125750D003952C2).

³⁹¹ Euro alliance of payment schemes. "European card schemes found the Euro Alliance of Payment Schemes (EAPS)". 2007. Disponible sur : <http://www.card-alliance.eu/news-press/>, consulté en novembre 2007.

³⁹² Les membres fondateurs de l'EAPS sont : 'EPCS European Payment Card Solution GmbH' pour les systèmes *electronic cash* et *Deutsches Geldautomatensystem* (Allemagne) ; le système de paiement par carte *EURO 6000* (Espagne) ; 'CO.GE.BAN' pour les systèmes *Pago Bancomat* et *Bancomat* (Italie) ; 'Sociedade Interbancaria de Servicos' S.A. (SIBS) pour le système *Multibanco* (Portugal) ; Le système DAB *LINK* (Royaume-Uni) et pour terminer le système DAB paneuropéen *EUFISERV* (basé à Bruxelles). [Euro alliance of payment schemes (2007)]

³⁹³ Pour de plus amples informations sur les normes appliquées par le groupe de Berlin, consulter : <http://www.berlin-group.org/documents.html>.

conforme au SEPA. Il devait de plus respecter les règles du régime de ce dernier ainsi que ses exigences de sécurité.

L'EAPS était donc l'unique résultat effectif de la mise en œuvre de la seconde option du cadre SEPA pour les cartes.

En fait, c'est la troisième option qui avait globalement été choisie par les communautés bancaires³⁹⁴. L'explication évidente de cette préférence est liée au fait que les systèmes nationaux de carte étaient déjà partenaires avec Visa et MasterCard. Ainsi, ils leur étaient plus faciles de se conformer aux exigences du SEPA sans perdre leur autonomie de gouvernance. Ils pouvaient, par conséquent, conserver le niveau de service qu'ils offraient à leurs clients domestiques tout en fournissant des services de paiement internationaux. Cette option entraînait de surcroît peu d'investissements car l'infrastructure existante pouvait traiter les opérations de paiement par carte dans le SEPA.

En définitive, pour établir le SEPA pour les cartes, la majorité des banques et des systèmes nationaux de carte en Europe s'est prioritairement tournée vers la troisième option du SCF. Leurs choix ont eu un impact sur la tarification des services de paiement dans la mesure où ils ont modifié la manière dont les activités de paiement étaient effectuées au niveau national. C'est ce que nous allons expliquer par la suite.

1.2 Les conséquences

Durant l'adaptation des systèmes nationaux de carte au cadre SEPA pour les cartes, il est apparu dans certains pays que le faible niveau de prix des services de paiement n'a pas pu être maintenu.

Le secteur du commerce à travers EuroCommerce a exprimé ses inquiétudes face à l'augmentation des prix dans le secteur des cartes³⁹⁵. Selon lui, les coûts associés aux services de paiement par carte de débit ont augmenté, parfois même jusqu'à 400%, dans les pays où les

³⁹⁴ Banque centrale européenne (2006b).

³⁹⁵ EuroCommerce représente les secteurs du commerce de détail, du commerce international, et du commerce de gros en Europe. (*Cf. supra*, p. 16).

systèmes domestiques de carte ont été absorbés par les systèmes internationaux³⁹⁶. Il a de plus constaté qu'il n'y avait eu aucune réduction des tarifs et qu'au contraire dans certains pays comme la Belgique ou l'Allemagne, les prix risquaient encore d'augmenter de 100% à 400%³⁹⁷.

D'autre part, il est apparu que le choix majoritaire de l'option trois des systèmes domestiques pour se conformer au SEPA a eu pour conséquence le maintien de la fragmentation du marché des cartes. En effet, à côté des systèmes internationaux de carte, il n'existait aucun autre système paneuropéen de carte. Par conséquent, les transactions transfrontalières par carte étaient toujours presque exclusivement réalisées par l'intermédiaire de Visa et de MasterCard, et les transactions nationales étaient traitées par les systèmes nationaux.

Ces résultats ne correspondent pas aux objectifs du SEPA.

La Banque centrale européenne avait pourtant dès 2006 demandé aux banques de considérer l'option trois comme une solution temporaire car la fragmentation pourrait perdurer [Banque centrale européenne (2006b)]. Malgré cet avertissement, les banques ont préféré choisir la solution qui leur permettrait de se conformer au SEPA à moindre coût (*cf. supra*, p. 167). Ainsi donc selon la BCE, l'établissement du SEPA était fort susceptible d'entraîner une élimination des systèmes domestiques de carte et la baisse de la concurrence par la création d'un duopole de systèmes internationaux de carte³⁹⁸. Or il est bien connu que les tarifs pratiqués par les systèmes internationaux de carte sont généralement supérieurs à ceux des systèmes nationaux.

Au final sur le marché des cartes, l'avènement du SEPA risquait d'entraîner une hausse généralisée des prix, le maintien de la fragmentation existante et une réduction de la concurrence. Un tel résultat serait aberrant puisqu'il représenterait une conséquence indésirable du projet.

Rappelons que le SEPA a été créé pour améliorer la qualité et l'efficacité des services de paiement et qu'en définitive les prix s'en reflètent. Il s'agit de surcroît d'une initiative qui vise à augmenter la concurrence et à éliminer la fragmentation des marchés.

³⁹⁶ EuroCommerce. "Review n°8/2006". 2006.

³⁹⁷ Noghès Y-A. (2009). "Le projet d'espace européen des paiements est un échec total". *La Tribune*, 24 avril 2009b.

³⁹⁸ Banque centrale européenne (2008g).

L'élément souvent souligné comme étant la cause de l'évolution défavorable des effets de l'établissement du SEPA dans le domaine des cartes est la commission d'interchange (*interchange fees*). Rappelons qu'il s'agit d'un mécanisme qui détermine la manière dont les services de paiement sont facturés. Mais qu'est ce que la commission d'interchange ?

2. La facturation des services de paiement par carte et les règles opérationnelles

Le SEPA concerne principalement les systèmes quadripartites de carte. Dans ces systèmes, à part le système en question, quatre autres parties sont impliquées à chaque transaction par carte. Il s'agit de l'émetteur de la carte, de l'acquéreur, du porteur de carte et enfin du commerçant. Ainsi, lorsqu'un consommateur utilise la carte d'un système pour payer un commerçant, les émetteurs et les acquéreurs agissent comme intermédiaires entre le système et eux. [Cf. annexe 1].

L'offre de services de paiement est variée. Du côté des émetteurs, elle inclut la fourniture de la carte, le règlement de la transaction et la facturation du porteur. L'émetteur peut aussi financer les achats effectués, par exemple grâce aux cartes à débit différé ou aux cartes de crédit. Du côté des acquéreurs, les services de paiement comprennent le traitement des transactions par carte et le paiement du commerçant. [Evans (2002)³⁹⁹]

La fourniture de services de paiement par carte n'est cependant pas gratuite. En plus, différentes règles existent dans les systèmes de carte. Nous allons les présenter.

2.1 Les principales commissions

D'un pays à l'autre en Europe, la facturation des services de paiement par carte est différente. De façon générale cependant, les porteurs de carte et les commerçants doivent payer des commissions à leur prestataire de services. Ainsi :

- le porteur de carte paie des commissions à l'émetteur pour l'émission, la détention et l'utilisation de la carte. Les frais d'émission sont plus courants pour les cartes de crédit que

³⁹⁹ Evans D. "The antitrust economics of two-sided markets". *AEI-Brookings joint center for regulatory studies*, Related publication 02-13, 2002.

pour celles de débit. Les porteurs doivent également s'acquitter d'autres commissions afin de recevoir les relevés de compte et le détail des factures.

Les commissions payées par le porteur de carte (*cardholder fees*) peuvent prendre différentes formes. Elles peuvent être facturées par transaction, annuellement, ou être une combinaison de ces deux formes de facturation. Il peut en outre s'agir de commissions négatives, en particulier si l'émetteur propose des programmes de récompense. C'est d'ailleurs le cas lorsque les transactions par carte permettent aux porteurs de gagner des points qui peuvent à terme être transformés en cadeaux.

- le commerçant paie des commissions à son acquéreur pour la prestation du service de paiement par carte. Deux genres de commissions sont distingués. D'une part, il y a les frais annuels que le commerçant paie pour l'installation et la maintenance du terminal d'acceptation des paiements. D'autre part, il y a une commission qu'il paie par transaction nommée le "taux d'escompte du commerçant" (*merchant discount*, *merchant service charge*, ou encore *merchant fees*). La plupart du temps, ces frais sont en pourcentage du montant de la transaction. Elles peuvent aussi comprendre une part fixe.

Entre l'émetteur et l'acquéreur, une commission existe également si lors du paiement ces deux entités sont différentes. Il s'agit de la commission d'interchange. Elle est payée par l'acquéreur à l'émetteur. La commission d'interchange est fixée par le système de carte et est collectivement déterminée par ses membres. Ce sont aussi ces derniers qui émettent les cartes et/ou affilient les commerçants. Comme pour les commissions payées par le porteur et par le commerçant, la commission d'interchange peut aussi être en pourcentage du montant de l'opération et/ou prendre la forme de frais fixes par transaction.

Pour agir en tant qu'intermédiaires entre les commerçants et les porteurs, les acquéreurs et les émetteurs doivent nécessairement adhérer au système de carte. Ils doivent pour cela payer des frais d'adhésion. Ils peuvent en outre payer des frais de substitution ou évaluation (*switch fees* ou *assessment*) au système de paiement. Ceux-ci servent en partie à couvrir les coûts à la fois fixes et proportionnels de la plate-forme de paiement [Rochet et Tirole (2006)⁴⁰⁰, Prager et al. (2009)⁴⁰¹].

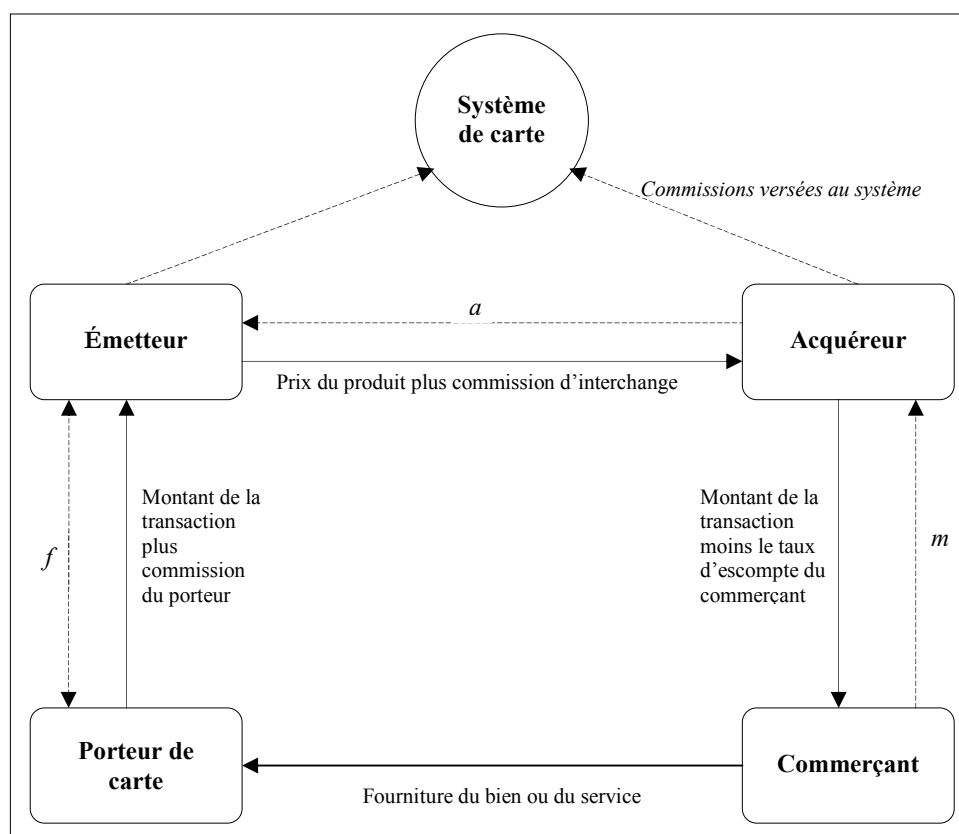
⁴⁰⁰ Rochet J.-C., Tirole J. "Externalities and regulation in card payment systems". *Review of Network Economics*, vol. 5 (1), 2006.

⁴⁰¹ Prager P. A., Manuszak M. D., Kiser E. K., Borzekowski R. "Interchange fees and payment card networks: economics, industry developments, and policy issues". *Finance and Economics Discussion Series*, Divisions of research & statistics and monetary affairs, Federal Reserve board, Washington D.C., 2009.

Pour résumer, lorsqu'un porteur paie avec sa carte chez un commerçant, l'acquéreur présente la facture à l'émetteur. Puis, l'émetteur prélève le porteur de carte du montant de la transaction moins une commission pour la prestation du service de paiement (f). Ensuite, l'émetteur paie la facture à l'acquéreur tout en prélevant une commission d'interchange (a). Pour rentrer dans ces frais, l'acquéreur facture aussi le commerçant à travers le taux d'escompte du commerçant (m). Cette commission est composée en partie de la commission d'interchange et du prix de ses services. Au final, le commerçant reçoit de l'acquéreur, le prix de la marchandise (p) moins le taux d'escompte.

La façon dont circulent les commissions lors d'une transaction par carte est illustrée dans la figure 7.

Figure 7 : La circulation des commissions dans les systèmes de paiement quadripartites



Source : auteur.

2.2 Les règles économiques

Chaque système de carte a des règles d'activités que ses membres doivent respecter. On en distingue plusieurs. Les plus connus sont la règle d'honorer toutes les cartes et la règle de non-discrimination.

La règle d'honorer toutes les cartes (*honour all cards rule, HACR*) est une règle qui oblige le commerçant qui accepte la carte d'un système à accepter toutes les cartes valides de ce même système, quel que soit l'émetteur et le programme spécifique associé à la carte (carte premium par exemple). Ainsi, si un commerçant accepte une carte de crédit Visa, il lui est interdit de refuser une autre carte de crédit Visa qui s'accompagne par exemple d'une plus forte commission d'interchange.

La règle de non-discrimination (*non-discrimination rule* ou *no-surcharge rule*) quant à elle oblige le commerçant à fixer le même prix peu importe que le client paye par carte ou avec d'autres moyens de paiement, en espèces par exemple. Ainsi, si un commerçant donné accepte un paiement par carte, il lui est interdit de facturer un supplément pour ce paiement.

Il existe aussi d'autres règles comme la règle de dualité, la règle d'exclusion, et la règle de l'émetteur.

La règle de dualité (*duality rule*) permet aux émetteurs d'émettre les cartes de systèmes de types identiques. Sous cette règle par exemple, un émetteur de cartes Visa peut aussi émettre des cartes MasterCard. Inversement, la règle d'exclusion (*exclusion rule*) interdit aux émetteurs d'émettre des cartes de systèmes de types différents. Partant, un émetteur qui émet des cartes Visa ou MasterCard, ne peut pas émettre des cartes American Express. Quant à la règle de l'émetteur (*net issuer rules*), elle oblige les banques à émettre un certain nombre de cartes du système avant d'avoir des activités d'acquéreur [Weiner et Wright (2005)⁴⁰²]

⁴⁰² Weiner S., Wright J. "Interchange fees in various countries : developments and determinants". *Review of Network Economics*, vol. 4 (4), décembre, 2005.

3. Le mécontentement des commerçants

Dans les systèmes de carte, des commissions touchent à la fois les porteurs de carte et les commerçants. Mais à chaque transaction par carte, ce sont plutôt les commerçants qui subissent des frais à travers le taux d'escompte du commerçant. À l'inverse, les porteurs de carte ne sont souvent pas facturés puisque généralement ils font face à des commissions négatives. En résultat, ce sont les commerçants qui se sont le plus plaints du prix des services de paiement par carte.

En 1997, EuroCommerce avait déjà porté plainte auprès de la Commission européenne contre les commissions d'interchange appliquées par Visa, et par Eurocard/MasterCard⁴⁰³. Depuis, il a plusieurs fois exprimé son mécontentement au sujet du mécanisme de facturation des systèmes de carte.

De son point de vue, la commission d'interchange est non transparente, non négociable, inéquitable, et elle fait payer aux détaillants des services dont ils ne bénéficient pas⁴⁰⁴. Il estime aussi qu'elle favorise la hausse du coût des services de paiement par carte.

Comme nous l'avons déjà expliqué, la commission d'interchange est une composante directe du taux d'escompte du commerçant. Selon le secteur du commerce, celle-ci représenterait 80 % du total de la commission payée à l'acquéreur⁴⁰⁵. Cette proportion est jugée trop importante par les commerçants, surtout lors des transactions de faibles montants. De plus selon EuroCommerce, c'est grâce à cette même commission qu'au préjudice des commerçants, les banques réalisent des profits exorbitants⁴⁰⁶. Il a ainsi estimé qu'en 2004, les vingt-cinq milliards de commissions versées par les commerçants et les entreprises européennes avaient permis aux émetteurs de carte de crédit d'engranger une marge brute (la part des profits par rapport au coût) de 65 %. [EuroCommerce (2007a), Sitruk (2009)]

Selon EuroCommerce, comme il est financièrement avantageux pour les banques d'émettre des cartes ayant de fortes commissions d'interchange, le passage au SEPA pourrait

⁴⁰³ Commission européenne. "La Commission exempte les commissions multilatérales d'interchange applicables aux paiements transfrontaliers par carte Visa". IP/02/1138, 2002a.

⁴⁰⁴ EuroCommerce. "Review n°2/2007". 2007b.

⁴⁰⁵ EuroCommerce. "Review n°1/2007". 2007a.

⁴⁰⁶ L'augmentation des commissions d'interchange fait en effet naturellement gonfler le taux d'escompte du commerçant.

s'accompagner de cartes de plus en plus coûteuses⁴⁰⁷. Par conséquent au niveau national, les commerçants pourraient n'avoir aucune alternative aux cartes de débit des systèmes MasterCard et Visa, c'est-à-dire Maestro et V/Pay. C'est le schéma qui se profilait au regard des options de conformité au SCF des systèmes nationaux de carte.

Le secteur du commerce estime aussi que certaines règles de fonctionnement des systèmes de carte sont anticoncurrentielles. Il s'agit de la règle d'accepter toutes les cartes et de la règle de non-discrimination. Pour les commerçants, ces règles ont deux impacts. D'une part, elles ne leur offrent pas la possibilité de librement refuser les cartes qu'ils jugent trop chères. D'autre part, elles ne leur permettent pas d'informer leurs clients du coût relatif de l'instrument de paiement qu'est la carte. Les commerçants redoutent aussi qu'à cause de ces règles, les cartes Maestro et V/Pay soient majoritaires et qu'il n'y ait pas d'autres types de cartes sur le marché. Pour eux, le résultat d'un espace de paiement en duopole, et donc avec seulement les systèmes MasterCard et Visa, conduirait à une augmentation des prix et donc à l'échec du SEPA pour les cartes. [EuroCommerce (2006, 2007a, 2007b, 2008a)].

Au final, le secteur du commerce a demandé que les commissions d'interchange soient interdites. En juin 2009, EuroCommerce a porté plainte contre Visa Europe en alléguant que les commissions d'interchange imposées par ce système ne respectent pas les règles européennes de la concurrence⁴⁰⁸. Il a, d'ailleurs, soulevé l'argument selon lequel dans plus de vingt pays, il y a des systèmes de carte efficaces qui fonctionnent sans commission d'interchange. Il a, en outre, demandé que les règles comme celles d'accepter toutes les cartes et celles de non-discrimination soient jugées anticoncurrentielles par la Commission européenne.

Du côté des associations de consommateurs néanmoins, les discussions sur les commissions d'interchange sont perçues comme étant un outil utilisé par les commerçants pour que le coût des services de paiement leur soit transféré⁴⁰⁹. Ils ont alors menacé les commerçants de représailles.

⁴⁰⁷ EuroCommerce (2008a).

⁴⁰⁸ Grégoire C. "EuroCommerce lodges new complaint against Visa Europe". EuroCommerce Press, juin, 2009. Disponible sur : <http://www.eurocommerce.be/content.aspx?PageId=41547>, consulté en janvier 2009.

⁴⁰⁹ Sitruk (2009).

Section 2. L'allocation des prix dans les systèmes de carte

À première vue dans le secteur des cartes, le SEPA semble accroître le prix que les commerçants paient pour les services de paiement. La cause soulevée de cette augmentation est la hausse des commissions d'interchange. Cette section s'intéresse alors à la façon dont les prix sont déterminés dans les systèmes de carte, et s'attache particulièrement aux commissions d'interchange.

Pour cela, la première partie expliquera comment sont nées les commissions d'interchange. Elle exposera l'évolution de la tarification des services de paiement par carte jusqu'à l'établissement de la commission d'interchange⁴¹⁰. La seconde partie présentera le marché des paiements par carte en tant que marché biface. Ce rapprochement, nous permettra ensuite, dans la troisième partie, de présenter les résultats de la littérature économique sur ce type de marché, puis de les utiliser pour éclaircir notre compréhension de la structuration des prix dans les systèmes de carte.

1. Histoire des commissions d'interchange

Les systèmes de carte de paiement ont vu le jour aux Etats-Unis. Les premières cartes de paiement ont été émises avant la Seconde Guerre mondiale. Certaines grandes chaînes américaines comme "*Sears*" fournissaient en effet à leurs clients des cartes de crédit pour qu'ils puissent effectuer des achats dans leurs magasins sans avancer d'espèces. Les premières cartes de paiement utilisables partout aux États-Unis et aussi à l'étranger sont apparues à la fin des années quarante. Il s'agissait des cartes accréditatives de la société "*Diners Club*"⁴¹¹. [Mishkin et al. (2007)⁴¹²].

Dans un premier temps, Diners Club a gratuitement offert des cartes de paiement aux habitants aisés de Manhattan pour qu'ils puissent payer dans les restaurants [Evans (2002)]. Aucune charge ne leur était facturée, même lorsqu'ils réglaient leur note en temps différé. Avec

⁴¹⁰ Les informations fournies dans cette sous-section reposent fortement sur : Evans D., Schmalensee R. "The economics of interchange fees and their regulation: an overview". Massachusetts Institute of Technology (MIT), Sloan School of Management, Working papers 4548-05, 2005.

⁴¹¹ Une carte accréditative peut ou ne pas être émise par une banque. C'est une carte de paiement ou de retrait qui souvent est liée à une ligne de crédit [Sitruk (2009)].

⁴¹² Mishkin F. S., Hautcoeur P-C., Lacoue-Labarthe D., Bordes C. *Monnaie, banque et marchés financiers*. 8e éd. Paris : Pearson Education, 2007.

sa clientèle haut de gamme, Diners Club a persuadé les commerçants d'accepter sa carte. En revanche, une commission variable de 7 % par transaction leur était facturée. Plus tard cependant, Diners Club a demandé aux porteurs de payer trois dollars par an. Et quatre ans après son lancement, des droits d'adhésion qui s'élevaient à trente-quatre dollars ont aussi été demandés aux commerçants. Grâce à cette tarification, entre la fin des années cinquante et la fin des années soixante, 70 % des revenus de Diners Club provenaient du côté des commerçants.

Face à ce succès, d'autres sociétés ont décidé d'exploiter cette branche d'activité. American Express a lancé sa première carte de crédit en 1958 et a adopté le même modèle de tarification que Diners Club. Ils facturaient cependant un peu moins les commerçants et un peu plus les porteurs de carte. Malgré cela, entre la fin des années cinquante et le début des années deux mille, 65 % des revenus d'American Express provenaient des taux d'escompte du commerçant.

Les banques commerciales sont aussi entrées sur le marché.

La première à mettre en place un programme de carte de crédit était la Bank of America en 1958. Celui-ci a été nommé "*BankAmericard*", puis rebaptisée Visa en 1976⁴¹³. La Bank of America a dans un premier temps gratuitement offert sa carte aux porteurs et a fixé le taux d'escompte du commerçant à 5 % du montant de la transaction. Elle a par la suite fait payer des frais aux porteurs. Ces frais étaient composés de commissions annuelles, de commission de retard de paiement, de taux d'intérêt, et d'autres types de commissions. Au début, tout comme Diners Club, les commerçants et les porteurs traitaient uniquement avec elle. Mais en 1966, cela a changé. La Bank of America a décidé d'inclure d'autres banques dans son système en tant que franchisées (*franchisees*). C'était la naissance des systèmes quadripartites. Les banques franchisées pouvaient alors facturer des commissions aux commerçants et aux porteurs de carte. C'est également en 1966 que le système "*MasterCharge*" (le prédécesseur de MasterCard) a émergé⁴¹⁴. Ce dernier était organisé comme une coopérative nationale de banques (*national cooperative of banks*). Quelques années après, BankAmericard a également adopté une structure coopérative.

En France, c'est en 1967 que cinq grandes banques se sont associées pour créer le programme de carte "Carte bleue"⁴¹⁵. Leurs objectifs étaient doubles. D'une part, elles

⁴¹³ www.visaeurope.com/en/about_us/who_we_are/history.aspx#, consulté en mai 2010.

⁴¹⁴ www.mastercard.com/us/company/en/ourcompany/the_mastercard_story.html, consulté en mai 2010.

⁴¹⁵ Il s'agissait de la Banque nationale de Paris (BNP), du Crédit industriel et commercial de France (CCF), du Crédit industriel et commercial (CIC), du Crédit Lyonnais et de la Société Générale.

souhaitaient offrir un nouveau moyen de paiement capable de remplacer le chèque. D'autre part, avec l'arrivée des distributeurs automatiques bancaires, elles voulaient proposer un instrument permettant de retirer des espèces. Peu après, sous la poussée du gouvernement, le système Cartes Bancaires (nous utiliserons à l'avenir le terme "système CB") a été créé. Il est maintenant géré par un groupement d'intérêt économique (nous utiliserons à l'avenir l'acronyme "GIE"). [Verdier (2007)⁴¹⁶].

Contrairement aux systèmes Diners Club et American Express, dans les systèmes quadripartites, les commerçants et les porteurs ne traitaient pas directement avec le système⁴¹⁷. Ils avaient comme interlocuteurs des banques commerciales. Ainsi, lors de transactions entre porteurs et commerçants, un problème se posait lorsque leurs banques respectives étaient différentes. Ces dernières devaient s'entendre sur de nombreux points afin que la transaction puisse s'effectuer. Elles devaient par exemple avoir des accords sur les parties qui auraient supporté le risque de fraude, le risque de non-paiement du porteur, ou le risque de non-livraison de la marchandise. Pour répondre à ces soucis, les systèmes quadripartites ont établi plusieurs règles ou contrats qui expliquaient la manière dont les risques et les paiements seraient attribués dans le système, et comment les conflits seraient résolus.

Aux États-Unis, la Bank of America a dans un premier temps décidé que lorsque la banque du porteur de carte était différente de celle du commerçant, la banque acquéreuse devait transférer la totalité du taux d'escompte du commerçant à la banque émettrice. Cette solution fit toutefois tort au système puisque les acquéreurs ne trouvaient plus d'intérêts à l'activité d'acquisition. Pour améliorer la situation, la Bank of America a établi la commission d'interchange⁴¹⁸. En contrepartie de cette dernière, lorsque les commerçants remplissaient certaines obligations, ils avaient la garantie d'être payés.

Ainsi, la commission d'interchange était simplement un des éléments des contrats définis par les systèmes quadripartites américains pour leurs utilisateurs. Pour rentrer dans leurs frais, les banques acquéreuses ont fait de la commission d'interchange une des composantes du taux d'escompte du commerçant. D'un autre côté, les émetteurs ont décidé d'émettre des cartes de paiement qui avaient des commissions légèrement négatives par transaction et de faibles

⁴¹⁶ Verdier M. "L'économie des cartes de paiement en France". *Telecom Paris Working Papers in Economics and Social Sciences*, ESS-07-12, 2007.

⁴¹⁷ Cf. annexe 1.

⁴¹⁸ Cette commission a été créée en 1971, un an après que son système ait été transformé en système quadripartite.

commissions fixes. Grâce à ce modèle économique, les systèmes quadripartites américains ont eu des profits identiques ou même plus élevés que ceux de Diners Club ou d'American Express.

En France, le système Carte bancaire s'est aussi basé sur un modèle de tarification incluant une commission d'interchange [Conseil de la concurrence (1990)⁴¹⁹]. En 1984, le GIE fixait lui-même la commission dont les banques acquéreuses devaient s'acquitter. Elle s'élevait à 0,8 % du montant de la transaction, avec un tarif spécial de 0,4% pour certains grands commerçants. Cette commission avait deux objectifs. D'une part, elle servait à rétribuer les risques encourus par les émetteurs concernant la garantie de paiement. D'autre part, elle permettait au système de financer les mesures collectives de sécurité et de couvrir les coûts liés aux traitements des transactions.

2. L'industrie de paiement par carte comme industrie biface

Cette sous-section explique ce qu'est un marché biface, quelles sont ses caractéristiques, puis expose pourquoi l'industrie de paiement par carte est considérée biface.

2.1 Marché biface : définition et caractéristiques

Evans (2002) définit un marché biface comme étant un marché sur lequel à tout moment :

- il y a deux types distincts de clientèle ;
- le bénéfice des clients dans l'un des groupes croît avec le nombre de clients dans l'autre groupe ;
- l'internalisation des externalités indirectes que les groupes de clients créent les uns sur les autres nécessite l'intervention d'un intermédiaire.

Lorsqu'il existe des externalités sur le marché, les incitations des agents ne rendent pas compte des coûts ou des bénéfices sociaux réels des actions qu'ils entreprennent de telle sorte que cela aboutit à un résultat socialement inefficace [Prager et al. (2009)]. La présence d'externalités est donc un critère important permettant de définir les marchés bifaces.

⁴¹⁹ Conseil de la concurrence. "Décision N° 90-D-41 concernant l'exécution de la décision N° 88-D-37 du 11 octobre 1988 relative au groupement d'intérêt économique des cartes bancaires « C.B. »". n°417, 1990. Disponible sur : http://www.cartes-bancaires.com/IMG/pdf/Commissions_interbancaires_FR.pdf.

Rochet et Tirole (2004) enrichissent ensuite la définition des marchés bifaces en reliant le volume de transactions au niveau et à la structure des prix sur les marchés⁴²⁰. Le niveau total des prix correspond aux prix totaux facturés par la plate-forme à l'ensemble des deux types de clientèle. Quant à la structure des prix, elle correspond à la part distincte de prix que chaque groupe de clients doit payer.

Selon Rochet et Tirole (2004), ce ne sont pas tous les marchés où il existe un intermédiaire qui internalise les externalités entre deux groupes distincts d'acteurs qui sont bifaces. Ils prennent d'ailleurs l'exemple du marché électrique. Ce dernier fonctionne grâce à différents contrats bilatéraux entre producteurs d'électricité et consommateurs. Les producteurs paient la plate-forme afin d'injecter l'électricité tandis que les consommateurs paient pour la retirer. Puisque lors des négociations, ces deux acteurs ne prennent en compte que le prix total payé à la plate-forme, Rochet et Tirole (2004) considèrent que le marché électrique ne peut pas être considéré comme biface.

Leur définition du caractère biface d'un marché est la suivante : « *Considérons une plate-forme facturant respectivement des commissions par interaction " f " et " m " à l'acheteur et au vendeur. Un marché qui permet des interactions entre deux parties est uni face (one-sided) si le volume " V " de transactions réalisées sur la plateforme dépend seulement du niveau total des prix : $A = f + m$, (...) Si par contre V varie avec f alors que A reste inchangé, alors le marché est biface* ».

Dans les systèmes de carte, le volume de transactions correspond au nombre d'interaction entre les porteurs de carte et les commerçants. Pour que celui-ci soit sensible à la fois au niveau et à la structure de prix, Rochet et Tirole (2004) rajoutent qu'il est nécessaire que le théorème de Coase ne s'applique pas. En d'autres termes, en l'absence de coûts de transaction et avec des droits de propriété nettement énoncés, une négociation directe entre les deux groupes d'agents ne doit pas entraîner un optimum d'efficacité selon Pareto⁴²¹ (cf. encadré 8).

⁴²⁰Rochet J-C., Tirole J. "Two-sided markets : an overview". *Mimeo, IDEI, 2004*.

⁴²¹ Les coûts de transaction correspondent au coût d'opportunité issu de l'exercice même de l'échange. Ils résultent non seulement de la négociation et de la surveillance de la bonne exécution des termes de la transaction, mais aussi du temps perdu pour déterminer le juste prix. L'on compte par exemple : les coûts de recherche d'information, les coûts de négociation, les coûts de passation d'un contrat, etc.

[Guerrien B. *La théorie économique néoclassique. Tome 1. Microéconomie*. Nouvelle éd. Paris : Éd. La Découverte, Repères, n°275, 2004.

Levet J-L. *L'économie industrielle en évolution : les faits face aux théories*. Paris : Economica, 2004].

Encadré 8 : Le théorème de Coase

Dans un article publié en 1960 et intitulé « le problème du coût collectif », Ronald Coase avance la thèse selon laquelle, dans bien des cas, les nuisances dues aux interactions directes des activités des agents, peuvent être réglées de façon optimale par une négociation directe entre eux. Pour cela, il suffit, selon lui, que les droits de propriété concernant l'ensemble des ressources soient attribués aux parties concernées, de sorte que ces droits puissent donner lieu à des échanges, comme pour n'importe quelle autre marchandise. Une affectation optimale des ressources - indépendantes de la façon dont les droits de propriété ont été attribués - pourrait ainsi être atteinte, sans que l'État ait à intervenir. Coase illustre sa thèse par quelque exemple inspiré de la vie réelle. De là est apparue l'idée qu'il existerait un résultat général, appelé « théorème de Coase », selon lequel, si les droits de propriété sont clairement attribués et si on isole les coûts de transaction, alors la négociation directe entre parties conduit à une affectation des ressources optimale au sens de Pareto, indépendante de la répartition des droits de propriété.

Source : Guerrien (2004).

Un système de carte qui souhaite obtenir un volume de transactions optimal doit alors déterminer non seulement un niveau mais aussi une structure de prix adéquats. Les industries bifaces se distinguent par conséquent des autres industries en raison de la présence de ces deux éléments.

2.2 Les systèmes de carte, un exemple de marché biface

Dans la littérature économique, l'industrie de paiement par carte est considérée comme une industrie biface.

Dans les systèmes de carte, il y a deux groupes de clientèle : les porteurs de carte et les accepteurs de carte (les commerçants). Ces derniers sont les utilisateurs de services de paiement par carte⁴²². L'utilisation de ce service s'effectue seulement lorsque des transactions par carte s'opèrent entre les deux agents. En d'autres mots, le paiement par carte survient lorsque le porteur décide d'utiliser sa carte pour effectuer la transaction et que le commerçant décide d'accepter la carte pour le paiement.

⁴²² À chaque transaction par carte, les systèmes de carte vendent donc à ses utilisateurs, des services de paiement par carte.

Il existe par ailleurs des externalités de réseaux dans l'industrie de paiement par carte.

Dans les systèmes de carte, les commerçants peuvent exercer une externalité négative sur les consommateurs en refusant un paiement par carte ; ce qui les prive du bénéfice qu'aurait occasionné la transaction. De même, les consommateurs peuvent exercer une externalité négative sur les commerçants en tenant compte uniquement des bénéfices qu'ils retirent de la transaction dans leurs décisions d'utiliser ou non leurs cartes. Plus précisément, le consommateur peut ne pas utiliser sa carte alors qu'il aurait été bénéfique pour le commerçant de le faire, et il peut aussi l'utiliser bien que le commerçant perde lors de la transaction.

De plus, la satisfaction qu'a un consommateur à détenir une carte acceptée par un commerçant unique est bien faible. En revanche, cette satisfaction augmente au fur et à mesure que le nombre de commerçants qui accepte la carte augmente. La logique est la même pour les commerçants de telle sorte que plus il y a de consommateurs qui détiennent une carte et plus il sera bénéfique pour les commerçants d'accepter la carte. De là, pour être viable, un système de carte doit attirer un nombre adéquat d'agents des deux groupes. Suffisamment de commerçants doivent participer pour attirer les porteurs, et la participation des porteurs doit aussi être assez élevée pour attirer les commerçants.

Les systèmes de carte cherchent, en outre, que l'interaction entre les commerçants et les porteurs soit la plus élevée possible. Pour atteindre ce résultat, ces derniers fixent généralement un niveau et une structure de prix. Le niveau de prix est déterminé par la somme totale de commissions payées par les deux groupes d'agents. La structure de prix quant à elle, est caractérisée par les commissions payées séparément par chaque groupe d'agents. De plus, la structure de prix, dans les systèmes de carte, semble être distordue au détriment des commerçants (*cf. supra*, p. 175-178).

Ces caractéristiques collent à la fois aux systèmes tripartites et quadripartites de carte. Il s'agit donc de réseaux bifaces. Dans les systèmes tripartites comme Diners Club ou American Express, les plates-formes fixent les commissions dont les commerçants et les porteurs doivent s'acquitter. Ils déterminent donc directement la structure de prix et le niveau de prix. Par contre, les systèmes quadripartites internationaux comme Visa et nationaux comme le système français CB n'ont pas cette possibilité directe de déterminer à la fois le niveau et la structure de prix

puisque'il existe des intermédiaires entre eux et les utilisateurs de services de paiement par carte. Elles ont cependant créé la commission d'interchange (*cf. supra*, p. 177-178).

Mais comment sont déterminées les commissions d'interchange ? Quelle est la commission d'interchange optimale ?

3. L'analyse des commissions d'interchange : un survol de la littérature économique

Les théories sur les marchés bifaces fournissent un cadre qui permet d'analyser la tarification effectuée au sein des systèmes de carte. Cette sous-section revoit donc la littérature économique sur les commissions d'interchange. Elle débute par l'analyse de Baxter sur le rôle des commissions d'interchange. Cette dernière constitue le commencement de la littérature. Elle se poursuit par les résultats des études sur les commissions d'interchange fixées dans un marché où il n'y a qu'un seul système de carte, en l'absence de concurrence parfaite entre les émetteurs et/ou entre les acquéreurs, en présence d'une concurrence entre les commerçants, lorsque les consommateurs et/ou les commerçants sont hétérogènes, et/ou lorsque la discrimination par les prix est autorisée pour les commerçants selon l'instrument de paiement choisi. Puis, cette sous-section expose les résultats de la littérature sur les commissions d'interchange fixées dans un marché où cette fois une concurrence parfaite puis imparfaite existe entre différents systèmes de carte. Enfin, elle se termine par un résumé des principaux résultats théoriques sur les commissions d'interchange et la structure de prix dans les systèmes de carte.

3.1 La justification des commissions d'interchange selon Baxter

Baxter (1983) a été le premier à formuler un modèle complet qui étudie la tarification effectuée par un système de carte⁴²³. Son analyse représente le point de départ de l'étude des commissions d'interchange sur les plates-formes de paiement.

⁴²³ Baxter W. "Bank interchange of transactional paper: legal perspectives". *Journal of Law and Economics*, vol. 26 (3), 1983.

L'analyse de Baxter repose sur trois hypothèses : (a) il y a une concurrence parfaite sur l'ensemble du marché et donc entre les émetteurs et entre les acquéreurs ; (b) les consommateurs (les porteurs de carte) et les commerçants sont homogènes dans le sens où les agents dans chaque groupe retirent le même bénéfice par transaction ; (c) les commerçants ne sont pas stratégiques et donc leur décision d'accepter la carte est uniquement liée aux bénéfices qu'ils en retirent.

Avec l'hypothèse de concurrence parfaite, les prix payés respectivement par le consommateur " f " et par le commerçant " m " égalisent les coûts constants marginaux de l'émetteur " c_I " et de l'acquéreur " c_A ", ainsi $f = c_I$ et $m = c_A$. De plus, puisque la concurrence est parfaite et que les commerçants ne sont pas stratégiques, les deux types d'utilisateurs n'effectuent un paiement par carte que si les bénéfices de la transaction sont supérieurs à ses coûts. Dès lors, le consommateur sera d'accord pour effectuer une transaction par carte si et seulement si le bénéfice qu'il retire de la transaction " b_B " est supérieur à la commission qu'il paie, ainsi $b_B \geq c_I$. De même, le commerçant acceptera le paiement par carte si et seulement si le bénéfice qu'il en retire " b_S " est supérieur à la commission qu'il paie, donc $b_S \geq c_A$. La transaction a donc lieu si et seulement si : (1) $b_B \geq f = c_I$ et $b_S \geq m = c_A$.

Par ailleurs, une transaction par carte est efficiente si et seulement si le bien-être social est maximum, et donc si le surplus collectif dégagé lors de la transaction n'est pas négatif. De ce fait, la somme des bénéfices obtenus par chaque partie doit être supérieure à l'ensemble des coûts engagés, ainsi : (2) $b_B + b_S \geq c_I + c_A = c$.

Pour que le système perdure, il est alors nécessaire que les conditions (1) et (2) soient réalisées. Or, il apparaît dans certains cas que, même si la transaction par carte est efficiente, elle n'a pas lieu. C'est le cas lorsque $b_B + b_S \geq c$ mais que $b_B < c_I$: en résultat, le consommateur refuse de payer par carte. Puisque ce dernier n'utilise pas sa carte, il exerce une externalité négative sur le commerçant car $b_S - c_A \geq 0$. De plus, le bien-être social n'est pas maximisé étant donné qu'aucune transaction s'effectue.

Baxter prouve alors que dans ce cas, l'efficacité peut être rétabli par l'introduction d'une commission d'interchange " a " que l'acquéreur paie à l'émetteur. Celle-ci est égale au surplus du commerçant : $a = b_S - c_A$. Avec la commission d'interchange, le coût net pour l'acquéreur devient : $c_A^* = c_A + a$; et pour l'émetteur : $c_I^* = c - b_S$. En outre, comme la concurrence entre les émetteurs et la concurrence entre les acquéreurs est parfaite, cette modification des coûts est

transférée au consommateur et au commerçant. Ainsi, la commission payée par le consommateur diminue et devient $f = c - b_S$ et celle payée par le commerçant augmente avec $m = c_A + a$.

Grâce à la commission d'interchange, la transaction peut avoir lieu. Comme $f = c - b_S$ et que la condition (2) $b_B + b_S \geq c$ tient, alors b_B est forcément supérieur ou égale à f . Au final, le surplus du commerçant est nul si bien qu'il lui devient indifférent d'accepter ou non le paiement par carte. Le bien-être social se retrouve de plus maximisé.

Par son analyse, Baxter explique la raison de l'existence des commissions d'interchange dans les systèmes de carte. Il montre, en effet, qu'il s'agit d'un moyen de correction de l'externalité que les consommateurs et les commerçants jouent les uns sur les autres. En outre, afin que la transaction soit possible, Baxter indique que c'est le consommateur qui est subventionné par le système et que c'est le commerçant qui supporte la totalité de cette subvention.

Le modèle de Baxter pose ainsi la première pierre de l'analyse des commissions d'interchange. Mais, bien qu'il fournisse un important aperçu de la manière dont les prix des services de paiement par carte sont alloués entre les deux parties du système, il manque de réalisme. En effet, l'hypothèse (a) sous entend que le niveau auquel est fixée la commission d'interchange n'affecte pas les émetteurs et les acquéreurs étant donné qu'elle est en totalité transférée aux consommateurs et aux commerçants. De plus, dans son modèle, aucun profit n'est réalisé. Or, si c'était le cas, il n'y aurait plus aucune raison d'entreprendre. L'hypothèse (b) quant à elle déforme les résultats concernant le bien-être dans la mesure où les externalités issues de l'interaction entre les groupes d'agents pourraient ne pas avoir le même impact d'un utilisateur à l'autre. Ensuite, l'hypothèse (c) suppose que les demandes sont inélastiques. Elle ne permet donc pas de savoir quel pourrait être l'impact sur les commissions d'interchange si l'acceptation des cartes des commerçants n'était plus seulement liée aux bénéfices retirés. Pour terminer, Baxter n'a pas tenu compte de certaines règles de fonctionnement des systèmes de carte. [Wright (2003b)⁴²⁴, Schmalensee (2002)⁴²⁵, Guthrie et Wright (2007)⁴²⁶]

L'enrichissement de la littérature économique a par la suite relevé une à une ces hypothèses.

⁴²⁴ Wright J. "Pricing in debit and credit card schemes". *Economics Letters*, vol. 80 (3), 2003b.

⁴²⁵ Schmalensee R. "Payment systems and interchange fees". *Journal of Industrial Economics*, vol. 50 (2), 2002

⁴²⁶ Guthrie G., Wright J. "Competing Payment Schemes". *Journal of Industrial Economics*, vol. 55 (1), 2007.

3.2 Les commissions d'interchange dans un marché avec un unique système de carte

Dans cette partie, nous nous intéresserons à la manière dont un système de carte détermine la commission d'interchange optimale. Nous présenterons les résultats de la littérature économique.

3.2.1 Seuls les acquéreurs sont en concurrence parfaite

Dans leur article "*Cooperation among Competitors: Some Economics of Payment Card Associations*", Rochet et Tirole (2002) ont été les premiers à dévier le modèle de Baxter de ses hypothèses principales. Ils considèrent que les émetteurs sont en concurrence imparfaite⁴²⁷. Ils introduisent aussi la notion de stratégie chez les commerçants.

Rochet et Tirole (2002) expliquent le comportement stratégique des commerçants du fait qu'il y a une probabilité plus importante que les consommateurs s'approvisionnent chez des commerçants qui acceptent la carte. De ce fait, l'incitation de ces derniers à accepter la carte comme moyen de paiement s'élève puisque cela les protège contre une perte éventuelle de profit. Ils soutiennent de plus que le commerçant voit l'acceptation de la carte comme une manière d'améliorer la qualité de son service et donc de bénéficier d'une meilleure position concurrentielle. Au final, cette stratégie les conduit à accepter la carte même lorsqu'il n'est pas optimal pour eux de le faire.

Leur modèle suppose, en outre, que le profit des émetteurs augmente avec la commission d'interchange. Du côté de l'acquisition, étant donné que la concurrence est parfaite, une augmentation des coûts à travers une hausse de la commission d'interchange est entièrement transférée aux commerçants. Du côté de l'émission toutefois, la concurrence étant imparfaite, les recettes ne sont pas complètement éliminées et donc, une augmentation de la commission d'interchange entraîne une augmentation du profit des émetteurs.

⁴²⁷ Rochet J-C., Tirole J. "Cooperation among competitors : some economics of payment card associations". *RAND Journal of Economics*, vol. 33 (4), 2002.

Rochet et Tirole (2002) montrent, alors, que la commission d'interchange maximisant le profit dans le système est atteinte lorsque tous les commerçants acceptent la carte. Il s'agit de la commission d'interchange optimale privée a^P . Elle est supérieure à la commission d'interchange du modèle de Baxter, avec : $a^P = \bar{a} = b_S - c_A + \alpha \varphi_B [f(c_I - \bar{a})]$. Où, $\bar{a}$ correspond au niveau le plus élevé de commission pour lequel tous les commerçants acceptent la carte, α la proportion de consommateurs informés de la politique d'acceptation des commerçants et φ_B le surplus moyen que génère la transaction par carte aux consommateurs, elle est fonction du prix payé par les consommateurs $f(c_I - \bar{a})$ ⁴²⁸. La raison pour laquelle la commission d'interchange optimale privée est plus élevée est que le commerçant internalise une partie des bénéfices des consommateurs.

Rochet et Tirole (2002) montrent, de plus, que la commission d'interchange maximisant le bien-être a^W peut être soit égale, soit inférieure à la commission d'interchange optimale privée. Dans un premier temps, si le seuil de commission d'interchange $\bar{a}$ pour lequel les commerçants acceptent toujours la carte est faible, c'est-à-dire qu'il est inférieur ou égal au niveau où il y a une internalisation parfaite de l'externalité générée par le consommateur, alors $a^W = a^P = \bar{a}$. Par conséquent, l'usage de la carte est optimal et maximise le bien-être. Inversement, si ce seuil est supérieur au niveau où l'externalité du consommateur est parfaitement internalisée alors $a^W < a^P$. Dès lors, puisque la commission d'interchange est trop élevée, il y a trop de cartes en circulation et donc trop de paiements par carte.

L'apport du modèle de Rochet et Tirole (2002) est d'une part de permettre une comparaison entre le niveau de la commission d'interchange optimale privée et celui de la commission optimale sociale. D'autre part, leur modèle tient aussi compte des interactions de marché qui surviennent entre les consommateurs et les commerçants. Le fait que le commerçant internalise en partie le bénéfice du consommateur peut ainsi entraîner un niveau de commission d'interchange supérieur ou égal au niveau socialement optimal.

De l'argument selon lequel les commerçants craignent de refuser la carte pour ne pas perdre de clientèle, Rochet et Tirole (2007) définissent ensuite un indicateur (*benchmark*) qui permet de déterminer si la commission d'interchange est excessive⁴²⁹. Cette référence, qu'ils appellent le "*test*

⁴²⁸ Dans le modèle de Baxter, aucun consommateur ne fait attention au fait que le commerçant accepte ou non la carte, par conséquent $\alpha = 0$.

⁴²⁹ Rochet J-C., Tirole J. "Must-take cards and the tourist test". *DNB Working Paper*, n° 127, 2007.

du touriste" se base non pas sur les coûts subis par les émetteurs mais sur ceux que les commerçants évitent lorsqu'un paiement par carte s'effectue en lieu et place d'un paiement en espèces⁴³⁰.

Dans leur modèle, le commerçant accepte la carte si et seulement si : $m \leq b_s + s(\alpha, f)$. Où s modélise l'avantage lié à la stratégie d'acceptation des cartes. " s " est aussi une fonction positive de la proportion α de clients conscients de la politique d'acceptation du commerçant et est une fonction négative de la commission payée par le consommateur " f ". Rochet et Tirole (2007) soutiennent que si un client non régulier se présente chez un commerçant, « *le taux d'escompte du commerçant réussit le test du touriste si et seulement si accepter la carte n'augmente pas son coût opératoire net : $m \leq b_s$* ». Dès lors, la commission d'interchange qui réussit au test du touriste correspond au niveau pour lequel le commerçant ne paie pas plus que le bénéfice qu'il retire de la transaction par carte, tout comme dans le modèle de Baxter. Son niveau maximal correspond à " a^T ".

Rochet et Tirole (2007) comparent ensuite : (1) la commission d'interchange maximisant le bien-être a^W , (2) la commission d'interchange qui maximise le surplus total des utilisateurs de services de paiement par carte a^{TUS} , et (3) la commission d'interchange maximale qui réussit le test du touriste a^T . Ils définissent a^{TUS} comme étant égal à la commission d'interchange maximisant le bien-être à court terme imputé du profit des émetteurs.

Rochet et Tirole (2007) supposent, dans un premier temps, que les émetteurs ont un pouvoir de marché ex post. Ils soulignent aussi que leurs marges sont constantes, en d'autres termes que les émetteurs n'augmentent pas la commission payée par les consommateurs d'un montant supérieur à l'augmentation de coûts qu'ils subissent. Ils montrent alors que, d'une part la commission d'interchange qui maximise le bien-être est supérieure à la commission d'interchange maximale qui réussit au test du touriste. Et d'autre part que la commission d'interchange qui maximise le surplus total des utilisateurs est égale à celle qui réussit au test du touriste. Ainsi : $a^W > a^T = a^{TUS}$. En revanche, lorsque la marge des émetteurs varie, Rochet et Tirole (2007) montrent que la commission d'interchange qui maximise le surplus total des utilisateurs peut être soit supérieure soit inférieure à la commission d'interchange maximale qui réussit au test du touriste. Les résultats dépendent de la manière dont évolue la marge des émetteurs par rapport à la commission payée par le consommateur (cf. tableaux 12 et 13).

⁴³⁰ Rochet J-C., Tirole J. "Must-take cards : merchant discounts and avoided costs". *IDEI Working Paper*, n° 496, 2008.

Tableau 12 : les différentes commissions d'interchange lorsque la marge des émetteurs varie négativement avec la commission payée par les consommateurs (absorption de coût).

Commission d'interchange	a^{TUS}	a^T	a^W
Test du touriste	Réussite	Echec	
Bien-être social	Commission d'interchange trop faible		Commission d'interchange trop élevée
Surplus total des utilisateurs de services de paiement par carte	Commission d'interchange trop faible	Commission d'interchange trop élevée	

Source : Rochet et Tirole (2007).

Tableau 13 : les différentes commissions d'interchange lorsque la marge des émetteurs varie positivement avec la commission payée par les consommateurs (amplification de coût)

Commission d'interchange	a^T	a^{TUS}	a^W
Test du touriste	Réussite	Echec	
Bien-être social	Commission d'interchange trop faible		Commission d'interchange trop élevée
Surplus total des utilisateurs de services de paiement par carte	Commission d'interchange trop faible	Commission d'interchange trop élevée	

Source : Rochet et Tirole (2007).

3.2.2 Émetteurs et acquéreurs monopolistes

Schmalensee (2002) étudie un modèle dans lequel il n'existe qu'un émetteur et qu'un acquéreur. Il fait l'hypothèse selon laquelle le nombre total de paiements par carte est le produit de deux fonctions linéaires de quasi-demande des utilisateurs finaux du système. Cette hypothèse lui permet de tenir compte de la structure des effets de réseau car, par exemple, plus le taux d'escompte du commerçant est faible et plus l'incitation du commerçant à accepter les cartes augmente. Et, plus les commerçants acceptent les cartes et plus les consommateurs trouvent un intérêt à payer par carte.

Tout comme Baxter, Schmalensee (2002) montre que la commission d'interchange permet d'équilibrer le marché car il transfère les coûts des émetteurs aux acquéreurs et par conséquent des commerçants aux consommateurs. Au final, c'est l'ensemble du système qui est avantagé au point où sa valeur augmente aux yeux de ces utilisateurs. Il trouve aussi que la commission d'interchange optimale privée, c'est-à-dire celle qui maximise le profit dans le système, maximise également le volume total de transactions par carte (l'output total du système) et le bien-être économique. Il révèle en outre que, si les fonctions de demande sont identiques, alors la commission d'interchange qui maximise le profit est égale à : $a^P = (c_A + c_U) / 2$, même s'il existe un quelconque pouvoir de marché (du côté de l'émission ou de l'acquisition).

Pour conclure, selon Schmalensee (2002), la détermination collective des commissions d'interchange n'entraîne pas nécessairement un niveau de commission supérieur au niveau socialement optimal.

3.2.3 Acquéreurs et émetteurs en concurrence imparfaite

Dans son modèle, Wright (2004b) tient compte de la concurrence imparfaite non seulement entre les émetteurs, mais aussi entre les acquéreurs⁴³¹. Ainsi, lorsque la commission d'interchange augmente, le profit des émetteurs s'accroît et celui des acquéreurs diminue. Wright (2004b) suppose aussi que les commerçants et les consommateurs sont hétérogènes. De ce fait, une modification de la commission d'interchange affecte leur surplus.

Wright (2004b) compare alors, la commission d'interchange qui maximise le profit, à celle qui maximise le volume total de transactions. Il montre alors, que ces deux commissions ne sont pas nécessairement identiques et que dans certains cas, la commission d'interchange maximisant le profit peut être supérieure à celle qui maximise le volume de transactions. Cette éventualité correspond au cas où le degré auquel l'acquéreur transfère la commission d'interchange aux commerçants est inférieur à celui auquel l'émetteur la transfère aux consommateurs. Il montre en outre que si les émetteurs ont plus de pouvoir de marché alors, le système peut augmenter la

⁴³¹ Wright J. "The determinants of optimal interchange fees in payment systems". *Journal of Industrial Economics*, vol. 52 (1), 2004b.

commission d'interchange au dessus du niveau qui maximise le nombre de transactions de façon à ce que le profit des émetteurs soit maximisé.

Wright (2004b) montre par ailleurs que la commission d'interchange qui maximise le bien-être est non seulement supérieure à celle qui maximise le volume de transactions mais aussi différente de la commission d'interchange optimale privée. Dans son modèle, lorsque le bien-être social est maximisé, la perte de surplus du côté des commerçants est exactement compensée par l'augmentation de surplus du côté des consommateurs.

3.2.4 Acquéreurs et émetteurs en concurrence parfaite

Guthrie et Wright (2007) développent un modèle proche de Rochet et Tirole (2002). Ils supposent en revanche que les acquéreurs et les émetteurs sont en concurrence parfaite, et que les consommateurs sont hétérogènes. Ainsi, aucun profit ne peut être réalisé sur le marché. Ils considèrent une concurrence à la Hotelling entre les commerçants ; ce qui permet d'intégrer le comportement stratégique de ces derniers.

Contrairement à Rochet et Tirole (2002), Guthrie et Wright (2007) considèrent que les commerçants internalisent complètement le bénéfice par transaction que les consommateurs retirent des paiements par carte. Ainsi, la décision d'acceptation des cartes du commerçant dépend à la fois du surplus qu'ils dégagent de la transaction et de la totalité du surplus que perçoivent les consommateurs.

Guthrie et Wright (2007) montrent alors que puisque l'objectif du système est de maximiser le volume total de transactions par carte, ce dernier fixe la commission d'interchange à un niveau où il est indifférent pour le commerçant d'accepter ou pas la carte. À ce niveau, le commerçant ne fait aucun profit. De plus, cette commission d'interchange est supérieure au niveau socialement optimal ; ce qui au final se traduit par un usage excessif de la carte. Leurs résultats sont par conséquent en accord avec les conclusions de Rochet et Tirole (2002). Guthrie et Wright (2007) jugent en outre que c'est parce que ces derniers tiennent compte d'une possible marge positive des émetteurs, qu'il leur est possible de trouver un niveau de commission d'interchange optimal privé qui égalise celui optimal social. En effet, puisque les commissions payées par les consommateurs sont plus élevées lorsque la marge des émetteurs est positive, les consommateurs

utilisent moins leur carte, comparée au cas où la marge des émetteurs serait nulle. Cette hypothèse laisse alors, la possibilité d'une égalité entre commission d'interchange optimale sociale et commission d'interchange optimale privée.

Guthrie et Wright (2007) lèvent ensuite l'hypothèse d'homogénéité des commerçants. Ils tiennent ainsi compte du fait que l'acceptation des cartes de la part des commerçants a un impact sur leur surplus. De ce fait, le seuil auquel chaque commerçant accepte toujours la carte n'est plus identique. Leur modélisation de l'hétérogénéité des commerçants suit les travaux de Wright (2004b). Guthrie et Wright (2007) prouvent alors que la commission d'interchange " a^M " fixée par un système unique est toujours supérieure à la commission d'interchange socialement optimale. Ils trouvent que : $a^W = a^M - \frac{\vartheta}{3}$, où $\vartheta = \bar{b}_B + \bar{b}_S - c$ et $\bar{b}$ correspond au bénéfice maximal par transaction qu'un utilisateur peut dériver de la transaction par carte.

Par conséquent, lorsque les commerçants sont hétérogènes, Guthrie et Wright (2007) montrent qu'en cherchant à maximiser le volume de transactions, un système unique fixe la commission d'interchange à un niveau trop élevé. Ce résultat est identique à celui où les commerçants sont homogènes.

Wright (2003b) étudie également les commissions d'interchange en relâchant les hypothèses d'homogénéité des commerçants et des consommateurs. Toutefois, il ne considère pas explicitement que les commerçants sont stratégiques, mais plutôt qu'ils sont en concurrence à la Hotelling. En résultat, ces derniers tiennent aussi compte des bénéfices par transaction des consommateurs qui utilisent leurs cartes. Étant donné que les consommateurs sont hétérogènes, le seuil de commission d'interchange pour lequel ils utilisent leurs cartes est différent. Par conséquent, à un niveau de commission donné, seul une portion de clients utilise sa carte.

Wright (2003b) détermine alors la commission d'interchange qui maximise le bien-être. Elle est égale à : $a^W = \beta_S - c_A$, où β_S représente la moyenne des bénéfices par transaction procurée aux commerçants qui acceptent la carte. Il la compare ensuite à la commission d'interchange du modèle de Baxter où les commerçants sont homogènes. Il montre alors que, lorsque les commerçants sont hétérogènes, la commission d'interchange qui maximise le bien-être est supérieure à celle où les commerçants sont homogènes. Dans son modèle, Wright (2003b) explique aussi que, même si les consommateurs et les commerçants retirent des bénéfices et

supportent des coûts identiques lors des paiements par carte, la commission d'interchange sera toujours supérieure à zéro. Dès lors, les commissions payées par les consommateurs seront toujours inférieures au taux d'escompte des commerçants. En outre, puisque ce ne sont pas les consommateurs qui internalisent les bénéfices perçus par les commerçants, les commissions payées par les consommateurs ont tendance à être plus faibles. Ainsi, pour Wright (2003b), il est normal et efficace que ce soit le côté du commerçant qui supporte une plus forte proportion des coûts du système.

Jusqu'à présent, les modèles présentés ne faisaient aucune supposition sur les règles de fonctionnement des systèmes, ou bien présumaient qu'elles étaient appliquées. Différentes études analysant l'impact que ces règles représentent, ont été réalisées. Les économistes se sont principalement intéressés à la règle de non-discrimination qui empêche les commerçants de facturer plus les consommateurs qui paient par carte. Nous allons présenter les principaux travaux réalisés.

3.2.5 Impact de la règle de non discrimination

Carlton et Frankel (1995) étudient la commission d'interchange lorsqu'il est permis aux commerçants de facturer un supplément aux consommateurs à chaque fois qu'ils payent par carte⁴³². Ils reprennent les mêmes hypothèses que Baxter (1983), c'est-à-dire qu'ils considèrent des acquéreurs et des émetteurs en concurrence parfaite, des consommateurs et des commerçants homogènes et aucun comportement stratégique des commerçants.

Carlton et Frankel (1995) montrent alors que si la règle de non-discrimination est levée et s'il ne coûte rien aux commerçants de pratiquer des prix différents selon le mode de paiement alors, la commission d'interchange a un effet neutre. En effet, puisque les acquéreurs sont en concurrence parfaite, une augmentation de leur coût à travers une hausse de la commission d'interchange est complètement transférée aux commerçants. Ensuite, puisque les commerçants sont aussi parfaitement compétitifs, ils transmettent la totalité de leur coût net, c'est-à-dire $(c_A^* - b_s)$, aux consommateurs qui paient par carte. De l'autre côté du marché cependant, en raison de la

⁴³² Carlton D. W., Frankel A. S. "The antitrust economics of credit card networks". *Antitrust Law Journal*, vol. 63 (2), 1995.

concurrence parfaite, les émetteurs feront aussi passer la commission d'interchange aux consommateurs en réduisant la commission qu'ils paient. Au final, l'impact de la commission d'interchange est nul et ce sont les consommateurs qui supportent l'ensemble des coûts et des bénéfices du système. Par conséquent, ils n'utilisent leur carte que lorsqu'il est socialement optimal pour eux de le faire et ainsi, toutes les transactions efficaces ont lieu⁴³³.

L'apport du modèle de Carlton et Frankel (1995) est de montrer que, lorsque les commerçants sont en mesure de facturer différemment les paiements par carte, la commission d'interchange n'a pas d'effet économique. Et, contrairement aux modèles déjà présentés, il est aussi efficace que ce soit les consommateurs qui supportent la totalité des coûts du système.

Rochet et Tirole (2002) développent aussi un modèle dans lequel est pris en compte l'impact de la règle de non-discrimination. Ses hypothèses ne dérogent pas à celles de son premier modèle (*cf. supra*, p. 185) à l'exception que les commerçants peuvent maintenant facturer différemment les paiements par carte. Cette différenciation de prix s'effectue sans coûts supplémentaires pour le commerçant qui fixe alors au consommateur la différence entre le taux d'escompte du commerçant et le bénéfice qu'il perçoit de l'acceptation des cartes.

Rochet et Tirole (2002) trouvent également que, lorsque la règle de non-discrimination est abolie, la commission d'interchange devient neutre. Dans ce contexte, il y a une trop faible fourniture de services de paiement par carte. Ce résultat est partagé par Gans et King (2003) dans leur modèle qui inclue l'hypothèse d'un tarif différencié entre les modes de paiement (*payment separation*)⁴³⁴. Rochet et Tirole (2002) comparent ensuite l'évolution du bien-être avec et sans cette règle. Ils arrivent à deux conclusions. D'une part, ils montrent que, lorsque les émetteurs disposent d'un fort pouvoir de marché, le fait de permettre aux commerçants de facturer différemment les paiements par carte, détériore le bien-être. Toutefois, si la disposition des commerçants à payer pour le service de paiement par carte est faible ($\bar{a}$ est faible), alors, interdire la règle de non-discrimination est susceptible d'améliorer le bien-être.

⁴³³ Les consommateurs utilisent leur carte si et seulement si : $b_B - f - (m - b_S) \geq 0$; avec $f = c - b_S$ et $m = c_A^*$, cela équivaut à la condition de maximisation du bien-être de Baxter : $b_B + b_S \geq c_I + c_A$. Par conséquent, dès lors que la règle de non discrimination est levée, la différence de tarification fait que les consommateurs internalisent les bénéfices et les coûts des commerçants.

⁴³⁴ Gans J., King S. "The neutrality of interchange fees in payment systems". *Topics in Economic Analysis and Policy*, vol. 3 (1), 2003.

D'après le modèle de Rochet et Tirole (2002), interdire la règle de non-discrimination a donc un impact ambigu sur le bien d'être.

Wright (2003a) étudie l'impact de la règle de non-discrimination lorsque les commerçants sont monopolistes⁴³⁵. Il suppose aussi que les émetteurs disposent d'un pouvoir de marché. Dans ce contexte, il montre de même que si la règle de non-discrimination est levée, la commission d'interchange est neutre. Par contre, étant donné que les commerçants sont monopolistes, ils facturent aux consommateurs payant par carte plus que leurs coûts nets. Par conséquent, cela entraîne un biais additionnel qui provoque une réduction du nombre de paiements par carte, une baisse du profit des émetteurs et une détérioration du bien-être social.

Wright (2003a) arrive à une conclusion différente de celle de Rochet et Tirole (2002) en montrant que, dès qu'on est en présence de commerçants monopolistes, l'interdiction de la règle de non-discrimination a un impact négatif sur le bien-être social.

Schwartz et Vincent (2006) développent, en outre, un modèle où les commerçants sont monopolistes, et les émetteurs sont soit en concurrence parfaite, soit en cartel (*collusive*)⁴³⁶. Ils tiennent néanmoins compte du fait que les demandes de transactions sont élastiques. Ainsi, elles dépendent de leurs coûts réels plutôt que de leurs prix [Hayashi (2006)⁴³⁷].

Schwartz et Vincent (2006) comparent alors le surplus total avec et sans la règle de non-discrimination. Ils montrent alors que s'il y a collusion des émetteurs et s'il est interdit d'effectuer des rabais, alors abolir la règle de non-discrimination peut augmenter ou diminuer le surplus total. Si au contraire, les émetteurs sont en concurrence parfaite et que le bénéfice perçu des transactions par carte des commerçants est nul, alors abolir la règle de non-discrimination augmente le surplus total des utilisateurs.

Ainsi, il apparaît dans les études que, lorsque la règle de non-discrimination est levée, la commission d'interchange devient neutre. En revanche, l'impact de cette règle sur le bien être peut être positif ou négatif selon que les émetteurs, les acquéreurs et les commerçants sont en

⁴³⁵ Wright J. "Optimal card payment systems". *European Economic Review*, vol. 47 (4), 2003a.

⁴³⁶ Schwartz M., Vincent D. R. "The no surcharge rule and card user rebates: Vertical Control by a Payment Network". *Review of Network Economics*, vol. 5 (1), 2006.

⁴³⁷ Hayashi F. "A puzzle of card payment pricing: why are merchants still accepting card payments ?". *Review of Network Economics*, vol. 5 (1), 2006.

concurrence parfaite ou non. Concrètement néanmoins, peu de commerçants facturent différemment les paiements par carte même lorsqu'il ne leur est pas interdit de le faire. Une explication de ce fait est liée à l'existence de coûts de transaction et notamment, à l'incapacité des commerçants à transférer une augmentation de leurs coûts aux consommateurs pour des raisons financières ou stratégiques⁴³⁸ [Rochet et Tirole (2004), Evans et Schmalensee (2005)].

Comment la concurrence entre plate-forme affecte-t-elle le choix de la commission d'interchange optimale ? La partie qui suit s'évertuera à répondre à cette question.

3.3 La détermination des commissions d'interchange dans un marché avec des systèmes de carte en concurrence

3.3.1 Concurrence entre plates-formes à faces multiples et impact sur la structure de prix

Rochet et Tirole (2003b) analysent la concurrence en général entre deux plates-formes de cartes de crédit⁴³⁹. Ils supposent que les consommateurs et les commerçants peuvent s'affilier aux deux plates-formes. Dans la littérature théorique, ce comportement est qualifié de "*multihoming*". Ils considèrent, cependant, que l'une des deux plates-formes offre des commissions par transaction plus faibles que l'autre. Ainsi, le commerçant a le choix entre accepter uniquement la carte la moins chère (*singlehoming*) ou accepter la carte des deux plates-formes (*multihoming*). Dans le premier cas, il y a un risque que les consommateurs n'utilisent pas leurs cartes. Mais, si les commerçants acceptent les deux cartes, le consommateur utilisera toujours la carte de la plate-forme qu'il préfère.

Rochet et Tirole (2003b) montrent alors que si une plate-forme baisse son prix par rapport à son concurrent, elle pousse les commerçants qui acceptaient auparavant la carte des deux systèmes à n'accepter que la leur. Se faisant, elle attire aussi un plus grand nombre de consommateurs. Ils démontrent aussi qu'à l'équilibre symétrique, tous les commerçants sont en multihoming. Toutefois, l'impact sur le niveau de commission d'interchange choisi par les plates-formes en concurrence dépend du comportement des consommateurs face à une altération du

⁴³⁸ D'une part, il coûte en général d'imposer différents prix selon la méthode de paiements utilisée. D'autre part, la plupart des commerçants ont peur que les consommateurs décident de se fournir chez d'autres ne pratiquant eux pas de prix différents.

⁴³⁹ Rochet J-C., Tirole J. "Platform competition in two-sided markets". *Journal of the European Economic Association*, vol. 1 (4), 2003b.

prix. En effet, si ces derniers changent de carte lorsque les prix baissent, ce sont les commerçants qui supporteront la plus grande part des charges puisque les plates-formes chercheront à attirer les faveurs des consommateurs en réduisant leur prix. Mais, si au contraire, peu de consommateurs ne changent pas leur habitude, notamment en utilisant la carte du système le moins cher, alors ce sont eux qui paieront à l'équilibre la part la plus importante des commissions. Dans ce cas, en effet, les plates-formes chercheront plutôt à pousser les commerçants à n'accepter que leur carte en baissant les commissions qu'ils paient. Rochet et Tirole (2003b) trouvent en particulier, que lorsqu'un certain nombre de consommateurs extrêmement valorisés par les commerçants, qu'ils nomment "*marquee buyers*" augmente, alors le prix payé par les commerçants est poussé à la hausse alors que celui qui est payé par l'ensemble des consommateurs est poussé à la baisse. La présence de ces consommateurs valorise en effet plus le réseau aux yeux des commerçants, offrant ainsi la possibilité à la plate-forme d'augmenter leur prix. Toutefois, en présence de consommateurs captifs de la plate-forme "*captive buyers*", c'est le prix payé par les commerçants qui tend à baisser tandis que celui qui est payé par les consommateurs augmente. Dans la mesure où la plate-forme n'a pas besoin d'attirer un certain nombre de consommateurs, en situation de concurrence, elle cherche plutôt à attirer les commerçants en réduisant leur prix.

Rochet et Tirole (2003b) concluent, alors, que la concurrence entre plate-forme n'aboutit pas nécessairement à une structure de prix socialement efficace. Ils montrent en revanche que, lorsque la demande des commerçants et des consommateurs est linéaire, la commission d'interchange qui résulte de la concurrence entre plate-forme est socialement optimale.

Caillaud et Jullien (2003) étudient aussi les effets de la concurrence entre plates-formes identiques de types multifaces⁴⁴⁰. Leur étude peut donc s'appliquer aux systèmes de carte puisqu'il s'agit de plates-formes bifaces. Ils supposent d'une part que la concurrence entre plates-formes est parfaite et, d'autre part que les utilisateurs ne préféreront une plate-forme donnée que si elle est moins chère.

Dans ce contexte, Caillaud et Jullien (2003) montrent que l'équilibre est atteint lorsque tous les utilisateurs se joignent à une unique plate-forme puisqu'il s'agit du seul équilibre qui permet un appariement optimal des différents types d'utilisateurs. La plate-forme en question ne réalise alors

⁴⁴⁰ Caillaud B., Jullien B. "Chicken & egg : competition among intermediation service providers". *RAND Journal of Economics*, vol. 34 (2), 2003.

aucun profit. Ils montrent par ailleurs qu'à l'équilibre, la plate-forme gagnante, dans le but d'empêcher toute entrée, offre d'un côté gratuitement l'adhésion, et de l'autre, facture le niveau le plus élevé de commission par transaction.

Caillaud et Jullien (2003) ajoutent par la suite à leur étude la possibilité que les utilisateurs puissent s'affilier à différentes plates-formes. Ils étudient en particulier le cas où un côté du marché s'affilie à plusieurs plates-formes tandis que l'autre ne s'affilie qu'à une seule plateforme. Il s'agit du "*competitive bottlenecks*" d'Armstrong (2006)⁴⁴¹. Caillaud et Jullien (2003) montrent dans ce cas qu'à l'équilibre, le côté qui ne s'affilie qu'à une seule plateforme obtient une part importante du surplus total alors que celui qui s'affilie à plusieurs plates-formes se voit retirer tout son surplus. Les utilisateurs en multihoming subventionnent ainsi ceux en singlehoming.

Armstrong (2006) développe également un modèle où les plates-formes sont en concurrence parfaite. Il considère cependant que la taille de chaque groupe d'utilisateurs est fixe. En conséquence, lorsque les plates-formes se font concurrence, elles ne gagnent que l'activité de leur concurrent. Il suppose en revanche que chaque utilisateur ne choisit de s'affilier qu'à une plate-forme. Armstrong (2006) montre alors que lorsque l'on est sur un marché biface avec des utilisateurs en singlehoming, un côté du marché est plus agressivement recherché par la plate-forme en concurrence sous différentes conditions. D'une part, il doit s'agir du côté le plus concurrentiel du marché et/ou d'autre part, ce côté doit générer une externalité positive plus forte sur l'autre côté que l'inverse.

Bien que ne modélisant pas la commission d'interchange, les modèles de Caillaud et Jullien (2003) et d'Armstrong (2006) permettent d'avoir un aperçu sur la structure de prix qu'engendre la concurrence entre plate-forme. Leurs modèles contribuent donc à l'enrichissement de la littérature économique en montrant que la concurrence entre plate-forme distord la structure des prix en faveur d'un côté du marché.

⁴⁴¹ Armstrong M. "Competition in two-sided markets". *RAND Journal of Economics*, vol. 37 (3), 2006.

3.3.2 Concurrence entre plates-formes de paiement de nature identique

Guthrie et Wright (2007) développent un modèle dans lequel deux systèmes de carte se font concurrence. Ils supposent que la concurrence est parfaite aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur des systèmes. Les commerçants sont donc présumés concurrents ; ce qui implique l'existence d'un comportement stratégique. Ils font, en outre, l'hypothèse selon laquelle les deux systèmes sont identiques. Par conséquent, ces derniers supportent les mêmes coûts et offrent aux consommateurs et aux commerçants les mêmes bénéfices. Les systèmes en concurrence ne se différencient alors que par la structure de prix qu'ils choisissent.

Guthrie et Wright (2007) montrent que puisque chaque système cherche à maximiser le volume total de transactions, il existe différentes commissions d'interchange selon les cas de figure. Tout d'abord, si les consommateurs et les commerçants décident de s'affilier aux deux systèmes, alors la commission d'interchange d'équilibre choisie par les deux systèmes en concurrence " a^C " sera socialement optimale, ainsi $a^C = a^W$. Mais, si les consommateurs décident de ne s'affilier qu'à un seul système tandis que les commerçants restent en multihoming, alors à l'équilibre, la commission d'interchange choisie par les deux systèmes en concurrence sera égale au niveau qui aurait été choisi par un unique système de carte. Elle correspond donc au niveau maximal de commission pour laquelle les commerçants acceptent toujours la carte, à savoir $a^C = a^M = \bar{a}$. Dans toutes les autres configurations, il existe aussi une seule commission d'interchange d'équilibre comprise entre le niveau socialement optimal et le niveau maximal de commission d'interchange que les commerçants acceptent, c'est-à-dire $a^C \in [a^W, \bar{a}]$ ⁴⁴².

Guthrie et Wright (2007) émettent en outre la proposition selon laquelle : « *Quel que soit l'équilibre, toutes les transactions par carte s'effectuent à un niveau unique de commission d'interchange situé dans l'intervalle $[a^W, \bar{a}]$. Tantôt les deux systèmes fixent la même commission d'interchange d'équilibre et se partagent l'ensemble des transactions par carte de tous les utilisateurs, avec au moins un côté qui est toujours en multihoming. Tantôt la commission d'interchange fixée fait qu'un seul système attire toutes les transactions par carte* ».

⁴⁴² Ces configurations dépendent du fait que sur un côté du marché, seul une partie des utilisateurs décide de s'affilier aux deux systèmes. Il s'agit donc de cas de multihoming partiel. En conséquence, la concurrence entre les systèmes mène à différentes possibilités où, soit les intérêts des consommateurs, soit ceux des commerçants sont plus représentés.

En définitive, la concurrence entre système engendre un niveau de commission d'interchange trop élevé. Puisque les commerçants internalisent complètement le surplus des consommateurs, les intérêts de ces derniers sont pris en compte de façon excessive. Cette concurrence peut en revanche entraîner une baisse de la commission d'interchange d'équilibre jusqu'au niveau socialement optimal si les commerçants ont un pouvoir suffisant pour déterminer le choix du système.

Ces résultats tiennent lorsque la concurrence s'effectue entre deux associations de carte, entre deux systèmes fermés de carte, ou entre un système ouvert et un système fermé.

Toutefois, le résultat selon lequel la concurrence entre systèmes n'aboutit pas à un niveau d'équilibre de commission d'interchange supérieur au niveau fixé par un monopole dépend grandement du fait que les commerçants sont homogènes. Guthrie et Wright (2007) montrent, en effet, que lorsque les commerçants sont hétérogènes, la concurrence entre les systèmes peut mener à l'équilibre à un niveau de commission d'interchange supérieur au niveau a^M qui aurait été choisi par un système unique. Ils expliquent ce résultat par le fait que lorsque les commerçants sont hétérogènes, ils n'arrêtent plus d'accepter la carte au même niveau de commission d'interchange déterminé par $\bar{a}$. C'est pourquoi, certains commerçants continuent à accepter la carte même lorsque $a^C > \bar{a}$.

La concurrence entre systèmes accentue donc le biais à l'encontre des commerçants hétérogènes. Elle peut, au final, conduire à la dégradation de ces derniers dès lors que les intérêts des consommateurs sont trop pris en compte. En effet, plus les systèmes cherchent à attirer les consommateurs et plus la commission d'interchange est élevée, si bien que, moins il y a de commerçants qui acceptent la carte et donc, moins il y a de transactions par carte.

Rochet et Tirole (2007, 2008) analysent aussi la concurrence entre les systèmes de carte. Dans leur modèle, ils émettent certaines des hypothèses du modèle de Guthrie et Wright (2007), à savoir que les associations de carte d'une part sont de parfaits substituts pour des commerçants et des consommateurs homogènes et d'autre part qu'ils ne se distinguent que par la commission d'interchange qu'ils fixent. Ils supposent aussi que les commerçants se font concurrence, mais considèrent en revanche que les émetteurs sont en concurrence imparfaite.

Rochet et Tirole (2007, 2008) n'étudient que deux éventualités : soit tous les consommateurs s'affilient aux deux systèmes et détiennent deux cartes, soit ils ne s'affilient qu'à un seul système et ne détiennent alors qu'une seule carte. Dans les deux cas de figure, Rochet et Tirole (2007, 2008) comparent la commission d'interchange d'équilibre en concurrence à leur indicateur de commission d'interchange excessif a^T ou à la commission d'interchange qui maximise le bien-être (*cf. supra*, p. 186-188).

Ils montrent alors que quand tous les consommateurs détiennent deux cartes, la concurrence entre systèmes mène à une unique commission d'interchange d'équilibre " a^{Mb} " qui est nécessairement inférieure à la commission qui maximise le surplus total des utilisateurs finaux a^{TUS} . Une exception survient néanmoins lorsque tous les consommateurs sont au courant de la politique d'acceptation des commerçants, dans ce cas $a^{Mb} = a^{TUS}$. De plus a^{Mb} passe le test du touriste si lorsque la commission payée par les consommateurs f augmente, la marge des émetteurs diminue. Il y a alors absorption de coût. Ou bien, si l'internalisation du surplus des consommateurs de la part des commerçants est faible.

Toutefois, quand les consommateurs ne s'affilient qu'à un seul système, la concurrence entre systèmes débouche sur une commission d'interchange " a^{Sb} " égale au niveau le plus élevé possible que les commerçants acceptent $\bar{a}$. Ce niveau est celui qui aurait été choisi par une association de carte unique en monopole. Ils indiquent aussi que la commission a^{Sb} peut être soit supérieure, soit égale à la commission d'interchange qui maximise le bien-être a^W . Elle ne passe donc pas le test du touriste.

Rochet et Tirole (2008) comparent ensuite la commission d'interchange socialement optimale a^W à la commission d'interchange optimale privée a^P . Leurs résultats diffèrent selon l'intensité de la concurrence entre les émetteurs. De plus, quand les plates-formes sont en concurrence, la commission d'interchange optimale privée a^P se situe entre a^{Mb} et a^{Sb} .

Rochet et Tirole (2008) montrent alors que lorsque la concurrence entre les émetteurs est parfaite, a^P est légèrement supérieure à a^W . Or, la commission d'interchange socialement optimale d'une part passe le test du touriste et d'autre part, maximise le surplus total des utilisateurs. Donc sous cette configuration, le test du touriste est un bon outil pour s'assurer que la commission d'interchange maximise le bien-être.

Cela se complique néanmoins lorsque les émetteurs sont en concurrence imparfaite. En effet, si les émetteurs ont une marge constante, la commission d'interchange optimale privée est alors supérieure à celle qui maximise le surplus total des utilisateurs. Elle peut, en outre, être soit supérieure soit inférieure à la commission d'interchange socialement optimale. Or, $a^W > a^T = a^{TUS}$ (cf. supra, p. 187). Dans ce cas de figure donc, le test du touriste permet juste de trouver le niveau de commission qui maximise le surplus total des utilisateurs. En revanche, si la marge des émetteurs varie, la commission d'interchange optimale privée peut être soit supérieure, soit inférieure non seulement à la commission d'interchange qui maximise le surplus total des utilisateurs mais aussi, à celle qui maximise le bien-être. De plus, le test du touriste ne permet plus de trouver le niveau de commission qui maximise le surplus total des utilisateurs car a^T n'est plus égale à a^{TUS} . [Cf. tableaux 12 et 13].

Le test du touriste de Rochet et Tirole est, par conséquent, intéressant dans la mesure où il protège les commerçants de l'exploitation de la part des systèmes de carte du comportement les obligeant à accepter les paiements par carte dont les coûts sont supérieurs aux bénéfices. Néanmoins, son principal inconvénient est qu'il ne constitue pas un indicateur certain de commission d'interchange excessive dès lors que l'objectif est de maximiser le bien-être social.

3.3.3 Analyse de la concurrence imparfaite entre plates-formes

Chakravorti et Roson (2006) développent un modèle où ils considèrent une structure de marché oligopolistique⁴⁴³. Ils étudient et comparent les effets de la concurrence sur le niveau de prix et le bien-être dans deux configurations. Ils analysent d'une part un duopole de plates-formes de paiement et d'autre part un cartel constitué de deux plates-formes de paiement. Dans le cas du duopole, chaque plate-forme cherche à maximiser son profit en supposant donné celui de son concurrent. Dans le cas monopolistique, le cartel maximise le profit des deux plates-formes de paiement. Leur modèle diffère donc de la littérature existante dans la mesure où la plupart des modèles qui analysent la concurrence entre plates-formes bifaces supposent implicitement que ces dernières ne réalisent aucun profit (hypothèse de concurrence parfaite).

Chakravorti et Roson (2006) supposent, par ailleurs, que les plates-formes en concurrence peuvent offrir des instruments de paiements similaires ou différenciés. D'une part, ils considèrent

⁴⁴³ Chakravorti S., Roson R. "Platform competition in two-sided markets : the case of payment networks". *Review of Network Economics*, vol. 5 (1), 2006.

des consommateurs hétérogènes qui paient des commissions annuelles pour l'utilisation de la plate-forme. D'autre part, ils supposent des commerçants non seulement hétérogènes mais aussi en monopole qui paient des commissions par transaction. Le comportement stratégique des commerçants n'est de ce fait pas pris en compte. Par suite, à l'opposé des autres modèles de la littérature, les consommateurs et les commerçants ne sont plus indifférents face aux bénéfices procurés par chaque plate-forme. De ce fait, Chakravorti et Roson (2006) tiennent aussi compte des différences de préférence entre les plates-formes. Pour terminer, ils supposent que les consommateurs ne s'affilient qu'à une unique plate-forme.

Chakravorti et Roson (2006) montrent alors, qu'en général, la concurrence entre les plates-formes entraîne un niveau de prix plus faible et une amélioration du bien-être. Ils indiquent aussi qu'à l'équilibre, la situation de duopole est meilleure ou du moins égale à celle de cartel. Ils démontrent en effet qu'un duopole propose aux consommateurs et aux commerçants des prix à l'équilibre inférieurs ou égaux aux prix fixés par un cartel. Ils trouvent, en outre, que la baisse des prix pour un groupe donné d'utilisateurs augmente leur nombre et accroît leur bien-être. Par conséquent indirectement, elle élève aussi le bien-être des utilisateurs dans l'autre groupe.

Leurs résultats vont ainsi à l'encontre de ceux qui sont issus de la récente littérature économique. Selon Guthrie et Wright (2003⁴⁴⁴, 2007) par exemple, la concurrence entre plates-formes nuit aux commerçants et aux consommateurs. Chakravorti et Roson (2006) expliquent ces conclusions divergentes du fait des différences d'hypothèses dans les modèles théoriques. Dans beaucoup de modèles en effet, il est sous-entendu que les plates-formes ne réalisent aucun profit et que les intermédiaires des commerçants et des consommateurs ont une marge constante. Or dans le modèle de Chakravorti et Roson (2006), la concurrence fait que le profit des plates-formes est amoindri, c'est pourquoi les prix sont plus faibles. Ils complètent néanmoins leur analyse en considérant que les plates-formes ont des profits constants⁴⁴⁵. Ils aboutissent alors au fait que la structure de prix à l'équilibre concurrentiel en duopole et en cartel n'est plus socialement optimale car il est toujours possible d'améliorer le bien-être en baissant les prix d'un côté du marché et en l'augmentant de l'autre côté.

⁴⁴⁴ Guthrie G., Wright J. "Competing payment schemes". National University of Singapore, Department of Economics Working Paper n° 0311, 2003.

⁴⁴⁵ Chakravorti et Roson (2006) supposent en fait que ce sont les intermédiaires des consommateurs et des commerçants qui ont des marges constantes.

Chakravorti et Roson (2006) étudient ensuite les effets de la concurrence lorsque les plates-formes sont asymétriques. Dans ce cas, à l'équilibre concurrentiel, elles font payer des commissions différentes aux consommateurs et aux commerçants. Ils trouvent alors les mêmes résultats que précédemment. D'une part, la concurrence améliore toujours le bien-être sur les deux côtés du marché et d'autre part, la situation de duopole est préférable ou au moins égale à celle de cartel. Puis, ils examinent les politiques de structure de prix mises en œuvre par les réseaux en concurrence. Dans ce dessein, ils analysent l'impact qu'a une augmentation de prix sur un côté du marché dans une plate-forme donnée. Ils montrent alors que cette hausse entraîne l'établissement de stratégies opposées de la part des réseaux de paiement. Tout d'abord, une montée des prix sur le côté A du marché d'une plate-forme donnée conduit à une réduction des prix sur l'autre côté B du marché de la même plate-forme. En revanche, l'autre plate-forme réagit en baissant les prix sur le côté A du marché et en augmentant les prix sur l'autre côté B de ce dernier.

3.4 Synthèses des résultats

La littérature économique permet de fournir une bonne compréhension du fonctionnement des commissions d'interchange. Elle démontre que sous certaines hypothèses, la commission d'interchange est un outil qui permet de supprimer les externalités qui se créent entre les utilisateurs des services de paiement par carte. Elle montre aussi que les systèmes de carte l'utilisent comme un mécanisme pour atteindre la structure de prix qu'elles souhaitent sur le marché. C'est cette structure de prix qui de plus leur permet d'apparier la demande de services de paiement sur le marché.

Les théories économiques sur les marchés bifaces expliquent, en outre, la manière dont la commission d'interchange, et donc la structure de prix, est déterminée par les plates-formes de paiement, de manière individuelle ou dans un contexte concurrentiel. Elles ne convergent malheureusement pas vers des conclusions uniformes. En effet, quand une plate-forme de paiement individuellement fixe sa structure de prix, la commission d'interchange peut être socialement optimale, supérieure, ou inférieure au niveau socialement optimal. Il en est de même dans une structure de marché où les plates-formes se font concurrence. En revanche, ses théories démontrent toutes que sur les plates-formes de paiement par carte, ce sont les commerçants qui supportent la part la plus importante des coûts du système. Cette situation peut néanmoins

s'inverser lorsque les plates-formes se font concurrence. C'est également le cas lorsque la règle de non-discrimination est abolie.

Les principaux résultats de notre parcours de la littérature peuvent être observés dans les tableaux 14 et 15.

Tableau 14 : Résultats lorsqu'il n'y a qu'une seule plate-forme de paiement

	Hypothèses	Conclusions
Baxter (1983)	Concurrence parfaite des acquéreurs. Concurrence parfaite des émetteurs. Homogénéité des consommateurs et des commerçants.	La commission d'interchange est socialement optimale.
Rochet et Tirole (2002)	Concurrence parfaite des acquéreurs. Concurrence imparfaite des émetteurs. Homogénéité des commerçants. Comportement stratégique des commerçants. Hétérogénéité des consommateurs. Règle de non-discrimination.	La commission d'interchange optimale privée (qui maximise le profit) peut être socialement optimale, ou supérieure au niveau socialement optimal.
		Lorsque la règle de non-discrimination est abolie, la commission d'interchange est neutre et il y a trop peu de fourniture de services de cartes. L'abolition de la règle de non-discrimination a en outre un impact ambigu sur le bien-être.
Rochet et Tirole (2007)	Concurrence parfaite des acquéreurs. Pouvoir de marché des émetteurs. Homogénéité des commerçants. Commerçants stratégiques. Hétérogénéité des consommateurs.	Lorsque la marge des émetteurs est constante, la commission d'interchange qui maximise le surplus total des utilisateurs réussit au test du touriste. Elle est cependant inférieure à la commission d'interchange qui maximise le bien-être social (socialement optimale). Il y a alors trop peu de cartes en circulation.
		La commission d'interchange qui maximise le surplus total des utilisateurs peut être supérieure ou inférieure à la commission d'interchange maximale qui réussit au test du touriste.
Schmalensee (2002)	Un acquéreur unique. Un émetteur unique. Consommateurs et commerçants homogènes.	La commission d'interchange optimale privée est socialement optimale.
Wright (2004b)	Acquéreurs et émetteurs en concurrence imparfaite. Consommateurs et commerçants hétérogènes.	D'une part, la commission d'interchange qui maximise le volume de transactions est différente de la commission d'interchange qui maximise le profit. D'autre part, la commission d'interchange socialement optimale est supérieure à la commission d'interchange qui maximise le volume de transactions et est différente de la commission d'interchange qui maximise le

		profit.
Guthrie et Wright (2007)	Concurrence parfaite des acquéreurs. Concurrence imparfaite des émetteurs. Hétérogénéité des consommateurs. Commerçants homogènes et stratégiques. Règles de non-discrimination.	La commission d'interchange optimale privée est toujours supérieure au niveau socialement optimal.
	Concurrence parfaite des acquéreurs. Concurrence imparfaite des émetteurs. Hétérogénéité des consommateurs. Commerçants hétérogènes et stratégiques. Règle de non-discrimination.	
Wright (2003b)	Concurrence parfaite des acquéreurs. Concurrence imparfaite des émetteurs. Consommateurs hétérogènes. Les commerçants sont hétérogènes et internalisent une part du surplus des consommateurs.	La commission d'interchange socialement optimale est supérieure à celle du modèle de Baxter et est toujours positive. De plus, il est normal que la structure de prix favorise les consommateurs.
Carlton et Frankel (1995)	Acquéreurs et émetteurs en concurrence parfaite. Consommateurs et commerçants homogènes. Règle de non-discrimination abolie.	La commission d'interchange est neutre et, le volume de transactions par carte est optimal. Les consommateurs supportent tous les coûts du système et internalisent les bénéfices des commerçants.
Wright (2003a)	Concurrence parfaite des acquéreurs. Pouvoir de marché des émetteurs. Commerçants monopolistes et homogènes. Consommateurs hétérogènes. Règle de non-discrimination abolie.	La commission d'interchange est neutre et le bien-être est détérioré.
Schwartz et Vincent (2006)	Concurrence parfaite des acquéreurs. Émetteurs en collusion ou en concurrence parfaite. Commerçants monopolistes.	Si les émetteurs sont en collusion, abolir la règle de non-discrimination a un impact ambigu sur le surplus total.
		Si les émetteurs sont en concurrence parfaite, abolir la règle de non-discrimination augmente le surplus total.

Source : auteur

Tableau 15 : Résultats lorsque les plates-formes se font concurrence

	Type de concurrence	Conclusions
Rochet et Tirole (2003b)	Concurrence entre plates-formes de carte de crédit. Les consommateurs et les commerçants s'affilient aux deux plates-formes.	À l'équilibre, la commission d'interchange est socialement optimale que lorsque les demandes sont linéaires.
Caillaud et Jullien (2003)	Concurrence entre plates-formes identiques multifaces.	À l'équilibre tous les utilisateurs ne s'affilient qu'à une seule plate-forme. En revanche, si un côté peut s'affilier à plusieurs plates-formes tandis que l'autre non alors, le côté qui s'affilie à plusieurs plates-formes est désavantagé au profit de celui qui ne s'affilie qu'à une seule plate-forme.
Armstrong (2006)	Concurrence parfaite entre plates-formes. Tous les agents s'affilient qu'à une plate-forme	Un côté du marché est plus agressivement recherché si ce côté est plus concurrentiel et/ou s'il génère plus d'externalité positive à l'autre groupe que l'inverse.
Guthrie et Wright (2007)	Concurrence parfaite entre plates-formes. Un côté du marché ne s'affilie qu'à une plate-forme.	Il existe plusieurs équilibres et, la commission d'interchange choisie par les systèmes en concurrence se situe dans l'intervalle $[a^w, \bar{a}]$. De plus, lorsque les commerçants sont hétérogènes, la commission d'interchange choisie par les systèmes en concurrence est supérieure à $\bar{a}$.
Rochet et Tirole (2007, 2008)	Concurrence entre deux associations de cartes.	Quand tous les consommateurs s'affilient aux deux associations de carte, la commission d'interchange en multihoming est égale à la commission d'interchange qui maximise le surplus total des utilisateurs lorsque l'ensemble des consommateurs est au courant de la politique d'acceptation des commerçants. Dans le cas contraire, elle lui est toujours inférieure. Elle réussit par ailleurs le test du touriste en cas d'absorption de coût ou s'il y a une faible internalisation du surplus des consommateurs de la part des commerçants.
		En cas de singlehoming des consommateurs, la commission d'interchange choisie par les associations de carte en concurrence correspond à celle qui aurait été choisie par une association en monopole $\bar{a}$. Elle est en outre supérieure ou égale à la commission d'interchange socialement optimale.
Chakravorti et Roson (2006)	Concurrence imparfaite en plates-formes. Duopole de plates-formes et cartel composé de deux plates-formes.	À l'équilibre, le duopole offre des prix plus faibles ou au moins égaux au cartel. De plus, la concurrence réduit le niveau des prix et augmente le bien-être. Cependant, en cas de marge constante des plates-formes (c'est-à-dire de leurs intermédiaires), la structure des prix n'est plus socialement optimale.

Source : auteur

De façon générale, dans les plates-formes bifaces de cartes, certains éléments affectent les prix. D'abord, il y a l'existence d'un pouvoir de marché des prestataires de services qui modifient la structure de prix, et la tourne à leur avantage. Dans ce cas, la commission d'interchange qui maximise le profit et/ou la commission d'interchange qui maximise le volume de transactions sont souvent trop élevées par rapport au niveau socialement optimal. Après, il y a l'exercice d'une plus forte externalité positive d'un groupe d'utilisateurs sur l'autre groupe. Si par exemple, la décision d'un commerçant d'accepter la carte n'est plus seulement liée au bénéfice qu'il perçoit de la transaction mais dépend également des bénéfices que perçoivent ses clients, alors la plate-forme cherchera à attirer les faveurs du consommateur. Cette dernière réduira alors leur prix, et facturera des prix plus élevés au commerçant. Il en résultera une commission d'interchange plus élevée. Ensuite, il y a le fait que les utilisateurs de services de paiement par carte aient des bénéfices différents lorsqu'ils utilisent le système. La littérature montre que, lorsque les commerçants sont hétérogènes, le biais des commissions d'interchange à leur encontre est élargi. En conséquence, la structure des prix est à leur désavantage. Puis, lorsque la règle de non-discrimination est abolie, la commission d'interchange est neutre et les commerçants ne supportent plus les coûts du système. Enfin, il y a l'impact de la concurrence entre plates-formes et le fait que les utilisateurs ne peuvent s'affilier qu'à une plate-forme ou aux deux plates-formes. D'une part, la concurrence entre plates-formes réduit le niveau des prix. D'autre part, elle a un impact ambigu sur la structure des prix selon que les utilisateurs sont en singlehoming ou en multihoming. En particulier, dans la configuration selon laquelle un côté du marché seulement s'affilie à plusieurs plates-formes, la concurrence pousse les systèmes à pratiquer des prix de monopole aux utilisateurs de ce côté. La raison est que chaque système cherchera à devenir le préféré des utilisateurs qui ne s'affilient qu'à une plate-forme, en réduisant les prix qu'ils paient. D'où, une tendance à la hausse des prix payés par les utilisateurs du côté en multihoming et une tendance à la baisse des prix payés par les utilisateurs en singlehoming. Ainsi, puisque dans les systèmes de carte, les commerçants s'affilient en général à plusieurs systèmes ; ce qui est moins le cas des consommateurs, la concurrence entre systèmes aboutit alors à des commissions d'interchange très importantes.

Section 3. Les commissions d'interchange face aux suspicions d'entente et d'abus de position dominante (antitrust)

En raison de nombreux cas de litiges, les mécanismes de facturation dans les systèmes de carte, en particulier, les commissions d'interchange et les règles opérationnelles, sont hautement scrutés par les autorités judiciaires et les autorités en charge de la concurrence ou de la surveillance des systèmes de paiement. L'objectif de cette section est donc de comprendre les raisons d'une telle suspicion et d'évaluer ses conséquences.

Pour cela, dans une première partie, nous exposerons les développements légaux et réglementaires qui touchent la structuration des prix dans les systèmes de carte en Europe et à l'étranger, plus particulièrement aux États-Unis et en Australie. Dans une seconde partie, nous présenterons les spécificités des marchés bifaces et les accusations de pratiques anticoncurrentielles auxquelles ces dernières les rendent sujettes. Nous prendrons ensuite une approche biface pour répondre à ces accusations. Enfin dans la dernière partie, nous fournirons une analyse prédictive de l'impact de la politique européenne de la concurrence entreprise par la Commission sur l'instauration réussie du SEPA dans le secteur des cartes. Nous divulguons les raisons pouvant entraver l'émergence d'un nouveau système paneuropéen de carte puis nous proposerons une solution.

1. Les développements réglementaires et légaux dans l'industrie des paiements par carte

À travers le monde, certaines actions réglementaires et légales ont été entreprises pour réduire le niveau des commissions d'interchange ou le fixer à zéro, ainsi que pour supprimer les règles opérationnelles des systèmes de carte.

Dans cette partie, nous présenterons dans un premier temps les actions entreprises en Europe. Pour cela, nous montrerons d'abord que la carte est devenue l'instrument de paiement le plus utilisé en Europe. Puis nous présenterons les résultats d'une enquête de la Commission sur les activités d'émission et d'acquisition dans l'Union. Et nous étalerons les actes effectués à l'échelle européenne par la Commission, puis au plan national par les autorités de la concurrence,

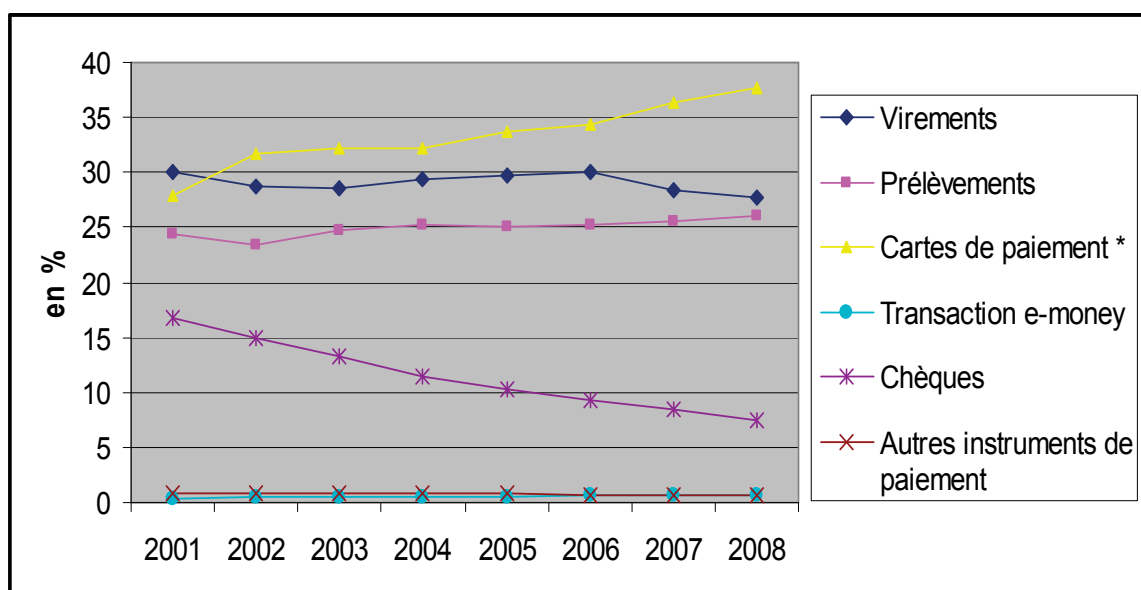
à l'endroit des commissions d'interchange et des règles des systèmes. Et, pour montrer que ces actions ne touchent pas uniquement l'Europe, nous exposerons dans un second temps les actions effectuées à l'étranger, aux États-Unis et en Australie.

1.1 En Europe

1.1.1 L'utilisation des cartes

La carte est le moyen de paiement le plus couramment utilisé dans les États membres de l'Union européenne. Elle a aussi une croissance très dynamique. Ainsi entre 2001 et 2008, les transactions par carte ont crû chaque année en moyenne de 11 %. Cette évolution peut être observée sur le graphique 9.

Graphique 9 : répartition du nombre de transactions par types d'instruments de paiement dans l'Union européenne.



(*) Cartes de paiement à l'exception des cartes e-money

Source : Banque centrale européenne⁴⁴⁶.

⁴⁴⁶ www.ecb.int/stats/payments/paym/html/index.en.html, consulté en février 2010.

Le volume de transactions par carte est en constante évolution. Depuis 2002, la carte est d'ailleurs, l'instrument de paiement le plus utilisé en Europe, avec plus de trente milliards de transactions chaque année. En 2008, 78,2 milliards de paiements scripturaux ont été effectués en Europe, dont 37,68 % par carte. [Site Internet de la Banque centrale européenne⁴⁴⁷].

1.1.2 Structure de marché et profitabilité de l'industrie

Le premier rapport intérimaire de l'enquête sectorielle sur la banque de détail sous l'article 17 de la réglementation 1/2003 de la Commission européenne analyse la concentration et la profitabilité de l'activité d'émission et d'acquisition en Europe⁴⁴⁸. Celui-ci aboutit à plusieurs constats.

D'une part, il révèle que la concentration de l'activité d'acquisition, que ce soit dans les réseaux nationaux ou internationaux de cartes au sein de l'Union européenne, est très élevée. En 2004 par exemple, les trois plus grands acquéreurs européens traitaient plus de quatre milliards de transactions par an et géraient ainsi chacun environ cinq cents fois plus de transactions que les autres acquéreurs en Europe⁴⁴⁹ [HSN Consultants Inc. (2005)⁴⁵⁰]. Du côté de l'émission cependant, le rapport expose que l'activité est peu concentrée.

D'autre part, il montre qu'en raison de la commission d'interchange, l'activité d'émission est beaucoup plus lucrative que celle d'acquisition dans la majorité des pays. Il indique, par ailleurs, que 62 % des banques émettrices analysées pourraient générer des bénéfices même en l'absence de commissions d'interchange. Il dévoile, en outre, que les profits sur le marché des cartes sont très élevés, stables et prolongés.

Ce rapport conclut alors que ces résultats reflètent qu'un pouvoir de marché existe et est exercé dans le secteur des cartes de paiement en Europe. Il souligne, cependant, que la

⁴⁴⁷ *Idem*.

⁴⁴⁸ Commission européenne. "Interim report I payment cards : sector inquiry under article 17 Regulation 1/2003 on retail banking". 2006c. Disponible sur : http://ec.europa.eu/competition/sectors/financial_services/inquiries/retail.html.

⁴⁴⁹ Ces acquéreurs étaient : Royal Bank of Scotland (Europe), Barclays Bank (Europe), Crédit Agricole (France). [HSN Consultants Inc. "The nilson report". Robertson David (Éditeur), n°847, décembre, 2005, p. 8].

⁴⁵⁰ *Idem*, p. 8.

commission d'interchange peut ne pas tomber sous l'article 81(1) CE, si elle est nécessaire au bon fonctionnement des systèmes de carte.

1.1.3 Les mesures régulatrices

La Commission européenne, en tant qu'autorité en charge de la concurrence dans l'Union européenne, a entrepris plusieurs actions concernant les commissions d'interchange.

Suite à la plainte déposée en 1997 par EuroCommerce contre les commissions d'interchange appliquées par Visa et Eurocard/MasterCard, la Commission s'est clairement opposée à la façon dont ces dernières étaient fixées. Selon elle, « *la commission d'interchange applicable aux opérations internationales constitue un accord collectif sur les prix qui restreint la concurrence* »⁴⁵¹. Le système de carte Visa International a été particulièrement visé. Pour la Commission, sa commission d'interchange était non transparente et découlait d'un accord entre ses membres⁴⁵². En revanche, sa règle de non discrimination n'a pas reçu les mêmes appréciations. Sur la base d'études de marché suisses et néerlandaises, la Commission a estimé que le fait d'abolir cette règle n'aurait pas considérablement amélioré la concurrence.

Suite à ces conclusions, Visa a soumis à la Commission une série de remaniements lui permettant d'être exempté de poursuites antitrust en application de l'article 81, paragraphe 3 du Traité. La décision d'exemption a été prise en 2002 pour une durée allant jusqu'à fin 2007 [Commission européenne (2002a)]. Les principales modifications ont tourné autour de trois éléments. Premièrement, Visa a dû réduire ses commissions d'interchange transfrontalières avant décembre 2007. Deuxièmement, sa détermination des commissions d'interchange a été telle qu'elle n'excédait pas le coût des services offerts par les émetteurs, comme le traitement des transactions et la garantie des paiements. Troisièmement, Visa a dû rendre ses commissions d'interchange transparentes pour les commerçants, en offrant, sur demande, des informations à leur sujet.

⁴⁵¹ Commission européenne. "La Commission envisage d'autoriser certaines dispositions de Visa et d'en contester certaines autres". IP/00/1164, 2000.

⁴⁵² La commission d'interchange de Visa était déterminée collectivement par les banques membres de son réseau et était considérée comme un secret d'affaire [*Idem*].

Après le système Visa, le système de carte MasterCard a aussi été touché. Ainsi le 19 décembre 2007, une décision de la Commission européenne a annoncé que ses commissions d'interchange transfrontalières ne respectaient pas les règles de l'article 81 du traité CE sur les pratiques commerciales restrictives [Commission européenne (2009e)⁴⁵³, EuroCommerce (2008a)]. Pour la commission, « *les accords sur les commissions multilatérales d'interchange telles que celles appliquées par MasterCard gonflent le coût de l'acceptation des cartes par les détaillants. Ce sont les consommateurs qui paient la facture, puisqu'ils risquent de payer deux fois pour les cartes de paiement: une première fois, sous la forme de frais annuels payés à leur banque et, une seconde fois, sous la forme de prix de détail majorés payés non seulement par les utilisateurs de cartes, mais aussi par les clients qui payent en liquide* »⁴⁵⁴. Mastercard avait six mois à compter de cette décision pour rendre son comportement conforme aux règles de concurrence sous peine d'astreinte journalière s'élevant à 3,5 % de son chiffre d'affaires journalier de l'année précédente⁴⁵⁵. Sous pression, MasterCard s'est résolu le 12 juin 2008 à les annuler de façon provisoire. En contrepartie, il a en octobre 2008, augmenté les commissions payées par les banques acquéreuses et a mis en place de nouveaux types de commissions. Mais, afin d'éviter la poursuite des procédures antitrust, MasterCard a choisi de mettre en œuvre différentes mesures à compter de juillet 2009. Il s'est ainsi engagé à réduire ses commissions d'interchange transfrontalières en utilisant la méthode du test du touriste pour leur détermination [cf. supra, p. 186-187]. Il a aussi accepté de supprimer à la fois la hausse des frais et les nouvelles commissions d'octobre 2008. Enfin, il a décidé de prendre des mesures pour que les consommateurs et les commerçants puissent clairement choisir leurs moyens de paiement, en instaurant notamment des tarifs différenciés.

Entre-temps, la période d'exemption de Visa s'est terminée. C'est dans une suite logique qu'en avril 2009, la Commission européenne a officiellement informé Visa qu'elle entreprenait une enquête antitrust au sujet de l'ensemble de ses commissions d'interchange au sein de l'Espace économique européen [Commission européenne (2009d)⁴⁵⁶].

Au plan national, dans certains pays, les instances en charge de la concurrence ont aussi entrepris des actions envers les systèmes de carte.

⁴⁵³ Commission européenne. "Ententes et abus de position dominante : Mme Kroes prend acte de la décision de MasterCard de réduire les commissions multilatérales d'interchange (CMI) transfrontalières et d'abolir les hausses récentes des frais du système". Communiqué de presse, 114 - 2009, 2009e.

⁴⁵⁴ Anonyme. "Cartes bancaires : "interchanges" de MasterCard bannies de l'EEE". *Revue Banque*, n°698, 2008, p. 18.

⁴⁵⁵ *Idem*.

⁴⁵⁶ Commission européenne. "Ententes : la Commission adresse une communication des griefs à Visa". MEMO/09/151, 2009d.

Par exemple, la règle de non-discrimination a été supprimée aux Pays-Bas, en Suède et au Royaume-Uni⁴⁵⁷. En Pologne, le Bureau de la concurrence et de la protection des consommateurs (UOKIK) a, en janvier 2007, exigé que les banques abandonnent le mécanisme de commissions d'interchange et a infligé à vingt d'entre elles une amende de 40 millions d'euros parce qu'elles avaient créé un cartel⁴⁵⁸. En France, le GIE a écopé en octobre 1990 d'une amende de 6 millions de francs suite d'une part, à la non application puis, à la mauvaise application de la décision n° 88-D-37 du Conseil de la concurrence⁴⁵⁹. Enfin, en 1990 au Danemark, "*Act on Certain Payments*" administré par l'autorité de la concurrence "*Konkurrencestyrelsen*" a fixé le taux d'escompte du commerçant à zéro pour ce qui est des cartes de débit du système national "*Dankort*", puis, a plafonné ce taux pour les cartes de crédit internationales co-marquées⁴⁶⁰. En 2003 cependant, ce dernier a émis un amendement qui a réintroduit un taux d'escompte positif pour la carte *Dankort* et a réduit ce taux pour les cartes Maestro et Visa électron.

1.2 À l'étranger

1.2.1 Aux États-Unis

Il y a eu aux États-Unis beaucoup de cas de litiges concernant les commissions d'interchange et les taux d'escompte du commerçant.

Le premier important cas a été l'affaire "*National Bancard Corporation (NaBanco) c. Visa USA*" en 1979⁴⁶¹. Selon NaBanco, la commission d'interchange fixée par les membres de Visa violait la

⁴⁵⁷ Organization for economic cooperation and development. "Competition and increased efficiency for retail payment cards". DAF/COMP/WP2(2006)3, 2006. Mais consulter : Prager et al. (2009), p. 40.

⁴⁵⁸ EuroCommerce (2007a).

⁴⁵⁹ Cette décision exigeait que la détermination des commissions d'interchange soit modifiée de façon à ce qu'elle s'effectue sur des critères équitables comme le degré de sécurité des paiements par carte aux points de vente [Conseil de la concurrence (1990)].

⁴⁶⁰ Weiner et Wright (2005).

Bradford T., Hayashi F. "Developments in interchange fees in the United States and abroad". *Payments system research briefing*, Federal Reserve Bank of Kansas City, 2008.

⁴⁶¹ National Bankcard Corp. (NaBanco) v. VISA U.S.A., Inc., 779 F.2d 592 (11th Cir. 1986).

"section 1 du Sherman Act"⁴⁶². Mais en 1986, grâce notamment aux travaux du chercheur Baxter Willian, la "District Court" et le "Eleventh Circuit" se sont prononcés en faveur de Visa⁴⁶³.

En 1998, le Ministère de la justice américaine (*U.S. Department of Justice*) a également porté plainte contre Visa et MasterCard en vertu du Sherman Act. La plainte était liée à deux de leurs règles de fonctionnement : la règle de dualité et la règle d'exclusion⁴⁶⁴. En 2001, le tribunal a légiféré en faveur de la règle de dualité, mais a toutefois jugé que la règle d'exclusion violait la loi Sherman.

Une autre poursuite a été intentée en 1996 par des associations de commerçants et du commerce de détail contre Visa et MasterCard au sujet de la règle d'honorer toutes les cartes⁴⁶⁵. Elle s'est terminée par le paiement d'une amende de plus de 3 milliards de dollars de dommages et intérêts de la part de Visa et de MasterCard et par l'annulation partiel de leur règle d'honorer toutes les cartes.

En juin 2009, un projet de loi nommé "*H.R. 2695, Credit Card Fair Fee Act of 2009*" a été introduit par la "*House Judiciary Committee*"⁴⁶⁶. Si ce projet aboutit, il devrait permettre aux commerçants de négocier collectivement le taux d'escompte de certaines cartes avec leurs banques⁴⁶⁷. Par ailleurs, la récente réforme financière du Congrès promulguée en juin 2010, c'est-à-dire la "*Dodd-Frank Wall Street Reform*" et la "*Consumer Protection Act*", a introduit un amendement qui concerne les commissions d'interchange [Bonnemain et Kuhn (2010)⁴⁶⁸]. Ce dernier oblige la Réserve fédérale (*Fed*) à établir un taux de commission qui est « raisonnable et proportionnel » au coût de la transaction par carte. Cet amendement est une première car elle constitue une première

⁴⁶² Selon la section 1 du Sherman Act : « *Tout contrat, association sous forme de carte ou autre, ou tout complot, restreignant l'échange ou le commerce entre les différents États ou avec des nations étrangères est déclaré illégal (...)* » [Radke M-P. "Law and economics of Microsoft vs. U.S. Department of Justice : new paradigm for antitrust in network markets or inefficient lock-in of antitrust policy ?". *Schriftenreihe des Promotionsschwerpunkts Globalisierung und Beschäftigung*, n° 16/2001, Stuttgart-Hohenheim, ISSN 1618-5358, 2001, p. 16].

⁴⁶³ William Baxter était en effet consultant chez Visa. Son analyse des commissions d'interchange a alors permis à Visa d'expliquer leur rôle dans son système (*cf. supra*, p. 182-184).

⁴⁶⁴ *United States v. Visa U.S.A., Inc.*, 163 F.Supp.2d 322 (S.D.N.Y.2001), 183 F.Supp.2d 613 (S.D.N.Y.2001), *aff'd*, 344 F.3d 229 (2d Cir. 2003), *cert. denied*, 543 U.S. 811 (2004). [www.justice.gov/atr/cases/f201200/201283.htm, consulté en février 2010. Prager et al. (2009), p. 37].

⁴⁶⁵ *Visa Check/MasterMoney Antitrust Litigation*, 192 F.R.D. 68 (E.D.N.Y. 2000). Mais consulter Prager et al. (2009), p. 37.

⁴⁶⁶ Committee on Judiciary. "Conyers and shuster introduce credit card fair fee act". juin, 2009. Disponible sur : <http://judiciary.house.gov/news/090604.html>, consulté en janvier 2010.

⁴⁶⁷ À terme, Bradford et Hayashi (2008) estiment que cette loi pourrait permettre la régulation des commissions d'interchange aux États-Unis.

⁴⁶⁸ Bonnemain Y., Kuhn E. "Les tendances de l'industrie du paiement aux États-Unis : modernisation, concentration, recadrage". *Les Nouvelles Dynamiques du Paiement : Echos de CANTON*, NDP n°52, ISSN 1958-5659, 2010, p. 2-3.

intervention réglementaire directe sur la détermination des commissions d'interchange dans ce pays.

1.2.2 En Australie

La "Reserve Bank of Australia" (nous utiliserons à l'avenir l'acronyme "RBA") et la "Australian Competition and Consumer Commission (ACCC)", en tant qu'autorités en charge de la concurrence, ont conjointement enquêté sur les systèmes de paiement⁴⁶⁹. En octobre 2000, leur enquête a décelé un niveau de commissions d'interchange des systèmes de carte de crédit trop élevé. Elle a alors conclu que cela favorisait l'utilisation abusive des cartes de crédit au lieu de cartes plus efficaces comme les cartes de débit à code PIN. Etaient concernés : les systèmes Visa, MasterCard et Bankcard. En décembre 2001, la RBA a émis un document consultatif pour la réglementation de ces systèmes⁴⁷⁰. Trois éléments étaient soulignés : la fixation collective des commissions d'interchange, la règle de non-discrimination, et certaines restrictions à l'entrée des systèmes de carte. [Chang, Evans et Garcia Swartz (2005)⁴⁷¹].

Suite à cela, la RBA a imposé un certain nombre de réformes du système de carte australien. Ainsi, au 1er janvier 2003, la règle de non-discrimination a été abolie. Au 1er juillet 2003, elle a astreint les systèmes Visa, MasterCard et Bankcard à un régime réglementaire sur les commissions d'interchange selon une approche basée sur les coûts (*cost-based benchmark*) puis, les a obligé à publier leur commission d'interchange⁴⁷². En 2006, elle a introduit une norme de calcul des commissions d'interchange des systèmes de paiement EFTPOS (*Electronic Funds Transfert at Point of Sale*) ainsi que du système de cartes de débit de Visa⁴⁷³.

⁴⁶⁹ Reserve Bank of Australia, Australian Competition and Consumer Commission. "Debit and credit card schemes in Australia : a study of interchange fees and access". ISBN 0 642 70497 X, 2000.

⁴⁷⁰ Reserve Bank of Australia. "Reform of credit card schemes in Australia. Tome I. A consultation document". ISBN 0-642-50172-6, 2001. Disponible sur : www.rba.gov.au/payments-system/reforms/cc-schemes/ia-consult-doc/.

⁴⁷¹ Chang H., Evans D. S., Garcia Swartz D. D. "The effect of regulatory intervention in two-sided markets : an assessment of interchange-fee capping in Australia". *Review of Network Economics*, vol. 4 (4), 2005.

⁴⁷² Il s'agissait d'une répartition des coûts entre le côté de l'émission et celui de l'acquisition [Evans (2002), p. 64].

⁴⁷³ Bradford et Hayashi (2008).

Reserve Bank of Australia. "Standard : the setting of interchange fees in the EFTPOS system". 2006a.

Reserve Bank of Australia. "Standard : the setting of interchange fees in the Visa debit payment system". 2006b. Disponible sur : www.rba.gov.au/payments-system/legal-framework/reg-plan/reg-plan-jul09.html, consulté en février 2010.

Après la mise en place de ces réglementations, les commissions d'interchange et le taux d'escompte du commerçant ont considérablement chuté dans les systèmes Visa et MasterCard. D'une moyenne de 0,95 % avant les réglementations, la commission d'interchange est passée à environ 0,50%⁴⁷⁴ [Prager et al. (2009)⁴⁷⁵, Reserve Bank of Australia (2009a)⁴⁷⁶]. Par ailleurs, les émetteurs ont choisi d'ajuster les prix en augmentant les commissions fixes payées par les consommateurs et en amoindrissant les programmes de récompenses. Il est en outre apparu que les parts de marché des systèmes non réglementés American Express et Diners Club ont augmenté⁴⁷⁷. Enfin, le nombre de commerçants surfacturant les paiements par carte a connu une croissance moyenne mais régulière, même si la majorité d'entre eux n'effectue toujours pas de surfacturation⁴⁷⁸.

En septembre 2008, à la suite de l'examen de l'ensemble de ces réformes, la RBA a conclu que les réglementations prises ont atteint leurs principaux objectifs qui étaient d'augmenter la transparence et d'améliorer la concurrence dans les systèmes de paiement⁴⁷⁹. Malgré ces progrès, la RBA a décidé de maintenir les réglementations sur les commissions d'interchange car il existait toujours un risque que les systèmes de carte augmentent le niveau des commissions en leur absence⁴⁸⁰. Elle s'est toutefois dite prête à reconsidérer sa décision en cas de meilleurs développements dans l'industrie des cartes.

⁴⁷⁴ Notons cependant que la plus grande partie de cette baisse s'est produite juste quelques mois après la mise en place des réformes. En effet, en novembre 2003, les commissions d'interchange s'élevaient déjà en moyenne à 0,55%. [Reserve Bank of Australia. "Payment system board annual report 2004". 2004. Mais consulter Chang, Evans et Swartz (2005), p. 332]

⁴⁷⁵ Reserve Bank of Australia. "Reform of Australia's Payments System : Issues for the 2007/08 Review". ISBN 0-9775353-3-9, 2007. Mais consulter : Prager et al. (2009), p. 39.

⁴⁷⁶ Reserve Bank of Australia. "Payments system board : annual report 2009". ISSN 1442-939X, 2009a. Disponible sur : www.rba.gov.au/publications/annual-reports/psb/2009/html/.

⁴⁷⁷ Chang, Evans, et Swartz (2005).

⁴⁷⁸ En juin 2009, un peu plus de 30% des commerçants avec un chiffre d'affaires supérieur à 340 millions de dollars australiens, un peu plus de 25 % des commerçants disposant d'un chiffre d'affaires inférieur à 340 millions de dollars australiens, et un peu plus de 15% des commerçants avec un chiffre d'affaires inférieur à 20 millions de dollars australiens, surfacturaient les paiements par carte. [Reserve Bank of Australia (2009a), p. 13-14].

⁴⁷⁹ Ces réformes avaient en effet permis de réduire les restrictions sur les commerçants et de fournir de meilleurs signaux de prix concernant les paiements par carte aux consommateurs. [Reserve Bank of Australia. "Reform of Australia's Payments System : Conclusions of the 2007/08 Review". septembre, 2008. Disponible sur : www.rba.gov.au/media-releases/2008/mr-08-16.html, consulté en février 2010].

⁴⁸⁰ Reserve Bank of Australia. "Payments System Reform". août, 2009b. Disponible sur : www.rba.gov.au/media-releases/2009/mr-09-18.html, consulté en février 2010.

2. Spécificité des marchés bifaces et problèmes anticoncurrentiels

Nous exposerons les caractéristiques particulières des marchés bifaces en montrant dans un premier temps que ces marchés sont différents des autres marchés et en dévoilant qu'une politique d'activité spécifique régit la survie des firmes présentes sur ce type de marché. Nous exposerons ensuite les problèmes anticoncurrentiels auxquels cette spécificité les rend sujet.

2.1 Les marchés bifaces sont-ils différents des autres marchés ?

Les marchés bifaces se distinguent des autres marchés par la présence d'effets externes de réseau et par l'offre de produits multiples (*multi-product firm*) [Evans (2002)].

Dans les systèmes de carte, comme il existe des externalités de réseau, la demande du côté des consommateurs dépend de la demande du côté des commerçants, et vice versa. De ce fait, l'interaction directe entre consommateurs et commerçants peut ne pas mener à un optimum social au sens de Pareto [cf. supra, p. 179-180]. Les systèmes de carte offrent également des services multiples et complémentaires, notamment des services de paiement à la fois aux consommateurs et aux commerçants. Cette politique leur permet ainsi de retirer des économies d'échelle, en utilisant par exemple la même interface pour la prestation de services aux consommateurs et aux commerçants. De plus, elle leur offre la possibilité d'obtenir des avantages financiers de la tarification groupée de produits complémentaires ; ce qui leur permet également d'accroître les externalités indirectes de réseau.

Par ailleurs, il est souvent essentiel pour une firme biface d'offrir plusieurs produits. En effet, les systèmes de carte doivent non seulement proposer des services aux consommateurs mais aussi aux commerçants. Les firmes de marchés à une face (*one-sided markets*) n'ont pas ce problème. Prenons l'exemple de "Signal". Ce dernier vend des brosses à dents, des pâtes dentifrices, des bains de bouche, etc. Il pourrait cependant continuer à exister en vendant uniquement des pâtes dentifrices ; ce qui n'est en revanche pas le cas des systèmes de carte. Ces derniers disparaîtraient pour ainsi dire du marché s'ils fournissaient des services uniquement aux porteurs de cartes.

En définitive, les marchés bifaces intègrent des notions de théories issues des externalités de réseau et de la tarification de produits multiples (*multi-product pricing*) [Rochet et Tirole (2004)]. Ces particularités font, notamment, que l'industrie de cartes n'est pas adaptée à l'économie classique de la concurrence.

2.2 La politique d'activité au sein des marchés bifaces

Une spécificité des firmes présentes sur les marchés bifaces est liée à leur politique d'activité, plus précisément à leur politique de tarification. Elles doivent, en effet, attirer suffisamment d'utilisateurs des deux côtés du marché pour subsister.

Un problème logique survient alors, c'est-à-dire comment obtenir les deux types d'utilisateurs sur le marché. Il s'agit de la problématique de l'œuf et de la poule. Les entreprises bifaces ont donc développé une stratégie pour résoudre ce problème. Cette tactique consiste à obtenir un nombre assez important d'utilisateurs de type A afin de pouvoir attirer les utilisateurs du type B. Pour atteindre cet objectif, en général les firmes bifaces subventionnent ou même offrent gratuitement le service au client de type A.

Prenons par exemple le cas de "Microsoft" dans le domaine des systèmes d'exploitation. Afin de pouvoir attirer assez de développeurs pour créer des logiciels et assez d'utilisateurs pour installer ces logiciels sur leurs ordinateurs, Microsoft a choisi d'aider le côté des développeurs d'applications. Comme la conception de logiciels est assez coûteuse, Microsoft a accordé un soutien financier aux développeurs d'applications à travers, une offre gratuite d'outils, de kits et de support de développement d'application, pour faciliter la création de logiciels Windows. En agissant de la sorte, il a convaincu les développeurs d'applications de développer des logiciels qui fonctionnent sur son système d'exploitation Windows. Et puisque le choix d'application Windows est important, les utilisateurs préfèrent acheter les systèmes d'exploitation de Microsoft.

Un autre exemple est celui des discothèques. Ces dernières vendent à leurs clients la perspective de s'amuser et de faire éventuellement une rencontre. Elles doivent donc attirer suffisamment d'hommes et de femmes. Il est alors courant que les boîtes de nuit offrent gratuitement l'entrée aux femmes jusqu'à une certaine heure. En se comportant de la sorte, ces

entreprises cherchent d'abord à attirer suffisamment de femmes afin de pouvoir par la suite drainer suffisamment d'hommes.

La logique est la même pour les plates-formes de cartes de paiement. En effet, la majorité des systèmes de carte ont, à leur création, gratuitement offert les services de paiement par carte aux consommateurs (*cf. supra*, p. 175-178). Cette manœuvre leur a permis de résoudre le problème de l'œuf et de la poule car, en encourageant l'adhésion des consommateurs, les systèmes de carte ont également favorisé l'adhésion des commerçants⁴⁸¹.

Une fois résolu le problème de l'œuf et de la poule, les firmes bifaces doivent ensuite déterminer comment favorablement facturer les deux groupes d'utilisateurs afin que leurs participations soient continues. Les entreprises bifaces semblent avoir trouvé comme solution de faire fortement peser les prix sur un type d'utilisateurs. Dans les discothèques par exemple, les hommes ne retirent aucun avantage financier alors que les femmes si⁴⁸². Dans les systèmes de carte en outre, le côté le plus avantage est celui des consommateurs.

Cette politique de tarification peut entraîner des tensions entre les groupes dans la mesure où chaque type d'utilisateurs a intérêt à ce que l'autre type paie plus. Or même si elle est déséquilibrée et penche favorablement vers un côté du marché, la structure de prix adoptée par les entreprises bifaces a commercialement du sens puisqu'elle leur permet d'attirer les deux groupes d'utilisateurs. Elle leur permet en outre d'équilibrer leurs intérêts. [Evans (2002), Rochet et Tirole (2006)].

2.3 Les principaux problèmes antitrust relatifs aux marchés bifaces

La spécificité des marchés bifaces accroît le risque de pratiques anticoncurrentielles [Wauthy (2008)⁴⁸³]. Dans ces marchés, la présence d'externalités de réseau est propice à la

⁴⁸¹ Cette politique s'applique à l'ensemble des marchés bifaces. Selon Caillaud et Jullien (2001), il s'agit de "*diviser pour mieux régner*" (*divide –and–conquer*). [Caillaud B., Jullien B. "Chicken & egg : competing matchmakers". Centre for Economic Policy Research Discussion Paper, n° 2885, 2001. Mais consulter Evans (2002), p. 40].

⁴⁸² Un nombre important de filles vont en boîte de nuit durant la période d'entrée gratuite. Elles économisent donc le prix de l'entrée et peuvent en outre se voir offrir des verres par la population masculine. Les hommes en revanche paient tout au long de la soirée.

⁴⁸³ Wauthy X. "Concurrence et régulation sur les marchés de plate-forme : une introduction". *Reflets et perspectives de la vie économique* 2008/1, Tome XLVII, 2008.

création de monopole ou à la naissance d'acteurs dominants. La possibilité qu'ont les firmes bifaces d'opérer sur plusieurs côtés du marché favorise des formes de subventions croisées qui ressemblent à de la discrimination par les prix. Ces éléments font que les entreprises sur les marchés bifaces sont souvent accusées de pratiques anticoncurrentielles.

Dans cette partie, nous étalons les principales accusations antitrust dont font souvent l'objet les firmes bifaces, que sont l'existence d'un pouvoir de marché, le comportement de prédation, la mise en place de barrières à l'entrée et enfin les ententes restrictives. Nous attachons un regard particulier aux systèmes quadripartites de carte. Nous utilisons ensuite les particularités économiques des marchés bifaces pour montrer en quoi celles-ci affectent l'analyse de la concurrence. L'objectif est de souligner l'importance de la nature biface des marchés dans l'étude des problèmes anticoncurrentiels.

2.3.1 Délimitation du marché et pouvoir de marché

La délimitation du marché est un exercice essentiel pour pouvoir mettre en évidence un abus de position dominante et apprécier un pouvoir de marché présent ou potentiel. En effet, pour déterminer s'il y a ou pas abus de position dominante, il est essentiel de circonscrire exactement les frontières du marché sur lequel doit s'effectuer l'analyse concurrentielle.

D'ailleurs selon la définition économique, un marché correspond à un ensemble de produits qui au sein d'un espace géographique donné est fortement substituable à la fois au niveau de l'offre et de la demande⁴⁸⁴. Au niveau communautaire, des lignes directrices ont été définies pour délimiter le marché. Elle stipule que : « *le marché de produits en cause comprend tous les produits et / ou services que le consommateur considère comme interchangeables ou substituables, en raison des caractéristiques des produits, de leur prix et de leur usage habituel* » [Combe (2005)⁴⁸⁵]. Concernant l'espace géographique, il « *comprend les territoires dans lesquels les entreprises concernées concourent à l'offre et à la demande de produits ou services dans lesquels les conditions de concurrence sont suffisamment homogènes et qui peuvent être distingués des zones géographiques voisines par des différences sensibles des conditions de concurrence* »⁴⁸⁶.

⁴⁸⁴ Concrètement néanmoins, les autorités de la concurrence se contentent uniquement d'établir la substituabilité au niveau de la demande pour délimiter le marché.

⁴⁸⁵ Combes E. *Économie et politique de la concurrence*, 1^{re} éd. Paris : Dalloz, Précis Dalloz. Série Sciences économiques, 2005, p. 326.

⁴⁸⁶ *Idem*, p. 326.

Sur les plates-formes de cartes en particulier, la question à se poser est par exemple de savoir si non seulement les consommateurs, mais aussi les commerçants, considèrent que les cartes de crédit (ou de débit) des associations de cartes comme Visa ou MasterCard, des systèmes fermés de carte comme American Express, sont relativement interchangeables au sein d'un marché géographique donné. Par la suite, l'exercice consiste à étudier les parts de marché afin d'apprécier la concentration par rapport au risque d'exercice d'un pouvoir de marché.

En Europe, la méthode utilisée par la Commission pour mesurer la concentration consiste à calculer l'indice d'Herfindahl-Hirschman. Également dénommé HHI, cet indice est égal à la somme des carrés des parts du marché de chaque firme⁴⁸⁷. Sa valeur la plus élevée est de 10 000 ; ce qui équivaut au cas de monopole. Par conséquent, un indice HHI minime (inférieur à 1000) démontre d'une concurrence élevée sur le marché. Au contraire, un indice élevé reflète le risque d'existence d'un pouvoir de marché⁴⁸⁸. Ainsi, une firme qui détient un pouvoir de marché est capable de fixer durant une période relativement longue des prix nettement supérieurs au coût marginal et d'en dégager d'importants profits.

Sur les marchés bifaces en revanche, il n'existe pas nécessairement de relation sur chaque côté du marché entre le prix et le coût marginal. Le prix peut effectivement être plus élevé que le coût marginal sur un côté du marché alors qu'inversement il peut être plus faible que le coût marginal sur l'autre côté du marché. En résultat, un côté du marché peut générer une marge bénéficiaire significative tandis que l'autre côté une marge faible voire négative. Ainsi donc, lors de l'analyse du pouvoir de marché d'une firme biface, il est absolument indispensable d'examiner si les prix totaux pratiqués par la firme sont très supérieurs aux coûts marginaux totaux. De plus, lorsqu'il existe des coûts fixes significatifs sur le marché, l'analyse doit aussi examiner les rendements totaux (*total return*) face aux investissements totaux sur les deux côtés puisque la marge prix-coût ne constitue pas un indicateur pertinent de pouvoir de marché. [Evans (2002), Wright (2004a)⁴⁸⁹]

⁴⁸⁷ Parkin M., Bade R., González P. *Introduction à la microéconomie moderne*. 3^e éd. Saint-Laurent (Québec) : ERPI, Éd. du Renouveau pédagogique, 2005, p. 230.

⁴⁸⁸ L'analyse n'est pas aussi simple et a ses limites. En effet, un important indice HHI indique seulement que les firmes sur le marché détiennent de fortes parts de marché. Or, le fait que les parts de marché soient importantes n'implique pas nécessairement l'exercice d'un pouvoir de marché. Certaines caractéristiques de la demande comme une forte élasticité prix, mais aussi la facilité de pénétration du marché empêche cet exercice [Combes (2005)]. Nous n'allons cependant pas étudier en détail cette question.

⁴⁸⁹ Wright J. "One-sided logic in two-sided markets". *Review of Network Economics*, vol. 3 (1), mars, 2004a.

Ainsi, dans les systèmes ouverts de carte, les banques émettrices de cartes sont souvent accusées d'exercer un certain pouvoir de marché. Mais cette situation peut simplement être liée à la nature biface de l'industrie de paiement par carte, en particulier au fait que les consommateurs peuvent payer des prix inférieurs au coût marginal tandis que les commerçants vont se voir facturer des prix supérieurs au coût marginal. Par conséquent, pour analyser un pouvoir de marché dans le secteur des cartes, il faut examiner si les prix totaux facturés aux consommateurs et aux commerçants sont supérieurs aux coûts marginaux totaux des émetteurs et des acquéreurs. L'approche de la Commission européenne illustre cette erreur⁴⁹⁰. Dans son enquête sectorielle sur la banque de détail, elle a montré que dans plusieurs pays, l'activité d'acquisition des cartes Visa et MasterCard est très fortement concentrée. Elle a alors conclu que comme dans les associations de cartes, les acquéreurs et les émetteurs sont des joint-ventures de banques appartenant au même système, les émetteurs avaient par conséquent la possibilité d'exercer un pouvoir de marché qui leur permettait d'engranger des profits au détriment des commerçants⁴⁹¹. Cette analyse paraît néanmoins assez rapide dans la mesure où la même enquête a aussi trouvé que l'activité d'émission était fortement concurrentielle.

Tout d'abord, les banques responsables de la prestation de service de paiements par carte offrent de multiples produits souvent complémentaires. Elles ont par conséquent un pied sur les deux versants du marché ; ce qui explique que les acquéreurs et les émetteurs puissent être identiques. Ces dernières doivent ensuite organiser leurs activités sur chaque côté du marché en fonction de la structure de ce dernier. Alors ce n'est pas parce que les acquéreurs et les émetteurs sont identiques que, puisque les acquéreurs sont concentrés alors les émetteurs détiennent un pouvoir de marché, d'autant plus qu'en Europe le marché de l'émission est fortement concurrentiel et donc que le risque d'exercice d'un pouvoir de marché est assez faible.

2.3.2 Comportement prédateur

Les firmes sur les marchés bifaces sont également souvent accusées d'avoir un comportement de prédation. Cette conduite se définit par le fait qu'une firme pose des actions qui ne sont rentables uniquement lorsqu'elles restreignent la concurrence [Radke (2001)]. Par ailleurs, une firme peut pratiquer des prix prédateurs lorsqu'elle a la possibilité de réduire durant une certaine période son prix afin d'exclure ou de discipliner ses concurrents [Combes (2005)]. La

⁴⁹⁰ Commission européenne (2007k).

⁴⁹¹ Commission européenne (2007c), p. 5.

pratique des prix prédateurs consiste alors à vendre en dessous de ses coûts de production, poussant ainsi la firme à sacrifier délibérément son profit.

Sur les marchés bifaces toutefois, il peut à la fois lors de la phase de lancement ou à l'équilibre de long terme de l'industrie, être socialement optimal et être à l'optimal privé, que sur un côté du marché les prix facturés soient inférieurs aux coûts marginaux. Dans l'industrie de paiement par carte par exemple, les systèmes de carte ont, à leur naissance, offert gratuitement le service de paiement par carte aux consommateurs tandis qu'il le faisait payer aux commerçants. Même aujourd'hui, l'utilisation des services de paiement par carte de la part des consommateurs s'accompagne de programme de récompenses. Lors de l'analyse du comportement de prédation des firmes bifaces, il est donc indispensable d'observer dans les deux versants du marché si les prix totaux facturés par la firme sont inférieurs aux coûts marginaux totaux sur une assez longue période.

2.3.3 Barrières à l'entrée

Certaines firmes bifaces sont suspectées d'ériger des barrières à l'entrée. L'analyse de leur existence rentre à la fois dans celle de la délimitation du marché et dans celle de la présence d'un pouvoir de marché. Dans le premier cas, il s'agit de savoir si les concurrents ont la possibilité de rentrer sur le marché. Dans le second, il s'agit de déterminer si la firme en place peut se protéger contre l'entrée sur le marché de concurrents potentiels.

Ainsi, sur les marchés bifaces, du fait des effets de réseau et de la dynamique de rétroaction, des barrières à l'entrée peuvent être soupçonnées.

C'était le cas dans l'affaire de la firme Microsoft contre le gouvernement des États-Unis⁴⁹². Microsoft a en effet été accusé d'avoir érigé des barrières à l'entrée en raison du volume d'applications qui a été écrit pour son système d'exploitation Windows ; ce qui l'a protégé de la concurrence d'autres entreprises. En particulier, les utilisateurs préfèrent acheter Windows parce qu'il a un nombre élevé d'applications qui lui sont compatibles et, les développeurs d'applications préfèrent écrire pour Windows parce que de nombreux utilisateurs l'utilisent. Cependant, eu égard à la politique d'activité sur les marchés bifaces, il est plutôt positif que Microsoft ait réussi à

⁴⁹² United States v. Microsoft Corp., 253 F.3d 34 (D.C. Cir. 2001). Mais consulter Evans (2002), p. 55.

attirer les acteurs des deux côtés du marché car sans cela la firme aurait pu ne pas subsister. La raison pour laquelle d'autres firmes de systèmes d'exploitation ont des difficultés à pénétrer le marché peut être liée au fait qu'elles ont toujours à résoudre le problème de l'œuf et de la poule. D'ailleurs d'autres types de marchés bifaces comme le marché des cartes ont vu l'entrée successive de plusieurs acteurs malgré le fait que la première firme installée ait pu solutionner la problématique de l'œuf et de la poule⁴⁹³.

De même en Europe, le secteur du commerce soutient que les commissions d'interchange fixées par les systèmes de carte constituent une barrière à l'entrée de nouveaux acteurs⁴⁹⁴. Bien qu'elles paraissent représenter un avantage de coût que les émetteurs de cartes retirent du côté des commerçants, en déterminant la structure de prix sur le marché, les commissions d'interchange permettent, en fait, aux systèmes de carte d'attirer et de maintenir les deux côtés du marché.

2.3.4 Ententes et restrictions

Dans la politique de la concurrence, les ententes restrictives font référence aux accords horizontaux et verticaux entre firmes qui ont pour but de limiter ou de fausser le jeu de la concurrence. C'est en particulier le cas du cartel ou "collusion" qui constituent une situation d'entente horizontale restrictive. L'on peut également citer certaines clauses restrictives entre distributeurs et producteurs comme l'exclusivité d'approvisionnement qui oblige un distributeur à se ravitailler que chez le producteur avec qui il est sous contrat. [Combes (2005)]

Face à ces comportements, deux types d'appréciations sont prises en compte par les autorités de la concurrence à savoir l'approche en soi (*per se*) et la règle de raison (*rule of reason*). Les conduites qui tombent sous l'approche en soi, sont par nature considérées illégales et ne peuvent généralement être justifiées. Tel est le cas d'accords entre concurrents visant à déterminer le prix sur le marché. Toutefois, si une pratique engendre des gains d'efficacité suffisamment importants alors elle peut être analysée sous la règle de raison. Cette dernière évalue si les avantages résultant d'une pratique donnée sont nettement supérieurs à ses effets anticoncurrentiels.

⁴⁹³ Aux États-Unis notamment, il y a eu l'arrivée successive de Diners Club, American Express, Visa, MasterCard, etc. (*Cf. supra*, p. 175-178).

⁴⁹⁴ EuroCommerce (2007b), p. 2.

Dans le cadre des marchés bifaces, l'analyse des comportements d'entente et de restrictions doit prendre en compte les risques et les bénéfices sur les deux côtés du marché.

Dans les systèmes de carte quadripartites notamment, il existe une coordination entre les concurrents pour fixer la structure des prix. Cette conduite peut-elle constituer en soi (*per se*) une violation des règles législatives sur les pratiques commerciales restrictives ? Nous pensons que la réponse est négative puisque la structure de prix ne détermine pas au final le niveau total de prix dans le système de carte. En outre, l'organisation même des systèmes quadripartites fait que le niveau de prix ressort de la concurrence entre les membres du réseau sur chaque versant du marché. Par ailleurs selon Evans (2002), la détermination collective des commissions d'interchange est relativement efficace puisque la migration d'une structure de prix déterminée collectivement vers une structure de prix sans coordination aura pour résultat de réduire le nombre de concurrents responsables de la fixation du niveau des prix. Il pourrait alors en résulter une hausse du niveau de prix. D'ailleurs en Europe, la détermination collective des commissions d'interchange a été analysée sous la règle de raison eu égard aux décisions de la Commission européenne concernant les commissions d'interchange de Visa (2002) et de MasterCard (2007) qui ont abouti à une réduction plutôt qu'à une interdiction de ces dernières (*cf. supra*, p. 211-213).

Un autre exemple est lié à la règle d'honorer toutes les cartes des systèmes. Cette dernière a aussi été portée devant les tribunaux (*cf. supra*, p. 214). Analysons cette question sous la règle de raison.

Le principe d'honorer toutes les cartes offre une garantie d'acceptation des cartes aux consommateurs car sans lui, ils auraient à chaque fois à vérifier si les commerces où ils souhaitent effectuer leurs achats acceptent la carte qu'ils détiennent [Prager et al. (2009)]. De plus, l'obtention de cette information pourrait représenter une démarche complexe pour les consommateurs ; ce qui en définitive les rendrait moins enclins à utiliser leur carte. Au final, c'est le système dans son ensemble qui en pâtirait. Ainsi, bien que représentant une règle contraignante pour les commerçants, l'obligation d'honorer toutes les cartes ajoute en fait de la valeur au réseau et lui permet de surcroît de continuer à exister en favorisant la participation des deux groupes d'utilisateurs. D'ailleurs, Klein et al. (2006) démontrent que c'est grâce à la fixation commune de la commission d'interchange que le système quadripartite de carte peut maintenir la règle

d'honorer toutes les cartes⁴⁹⁵. Cette politique ne constitue donc pas un moyen pour des banques en cartel de fixer des commissions d'interchange excessives.

L'objet de cette partie n'est pas de démontrer qu'il n'existe aucun problème antitrust sur les marchés bifaces, plus précisément dans les systèmes de carte. Nous souhaitons juste souligner qu'il est important de tenir compte de la nature biface des marchés dans l'analyse des problèmes anticoncurrentiels.

3. Le futur du SEPA pour les cartes face à la politique européenne

Dans le domaine des cartes, la perspective que le SEPA entraîne une baisse de la concurrence entre les systèmes de carte et une augmentation du prix des services de paiement par carte est très forte. Les choix d'adaptation des systèmes nationaux de cartes n'ont en outre pas amélioré cette idée⁴⁹⁶. Face à cela, la commission d'interchange a été pointée du doigt comme étant la source des lacunes du SEPA pour les cartes. La Commission européenne a alors entrepris des actions visant à réduire leur niveau au sein des systèmes internationaux de cartes⁴⁹⁷.

À l'heure actuelle, la politique européenne en matière de commissions d'interchange est assez sévère. Dans le même temps, la Commission européenne cherche à accroître la concurrence et à réduire le coût des services de paiement, objectifs de l'établissement du SEPA. Néanmoins, sous une perspective biface, cette attente est assez contradictoire. Sur ce genre de marchés en effet, l'accroissement de la concurrence ne va pas de pair avec une structure de prix plus équilibrée⁴⁹⁸. En conséquence, il est normal qu'un projet comme le SEPA, qui vise à développer la concurrence entre les systèmes de carte, ait pour résultat une hausse des commissions d'interchange. Par ailleurs, puisque la Commission cherche à réduire le niveau des commissions d'interchange, cela signifie qu'il existe une vision selon laquelle ce niveau est trop élevé par rapport au niveau socialement optimal. Cette idée n'est cependant soutenue par aucune analyse économique sur les commissions d'interchange.

⁴⁹⁵ Klein B., Lerner A., Murphy K. M., Plache L. L. "Competition in two-sided markets : the antitrust economics of payment card interchange fees". *Antitrust Law Journal*, vol. 73 (3), 2006.

⁴⁹⁶ Cf. supra, p. 167-169.

⁴⁹⁷ Cf. supra, p. 211-212.

⁴⁹⁸ Cf. supra, p. 195-203.

En plus, l'idée selon laquelle l'établissement du SEPA entraîne une hausse du prix des services de paiements par carte montre que l'analyse n'a pas pris en compte la nature biface des systèmes de carte. Seul le côté des commerçants a effectivement été considéré. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle les commissions d'interchange sont jugées responsables de l'accroissement du prix des services de paiement dans le SEPA. Ces conclusions ne tiennent pas compte du fait que les commissions d'interchange déterminent simplement la structure des prix entre les deux versants du marché des cartes. Plus particulièrement, l'augmentation du prix du service de paiement par carte payé par les commerçants ne signifie en aucune façon une augmentation du prix total effectué dans les systèmes de carte. L'analyse doit également examiner le prix du service de paiement par carte payé par les consommateurs pour déterminer si la mise en place du SEPA impacte à la hausse les prix et ne remplit donc pas ses objectifs. Par ailleurs, la politique européenne qui vise à baisser le niveau des commissions d'interchange ne fait que transférer d'un côté du marché vers l'autre les prix payés par les utilisateurs des services de paiement par carte. En réduisant les prix sur le côté des commerçants, cette politique augmente inévitablement les prix sur le côté des consommateurs. De surcroît, aucune théorie économique des marchés bifaces ne permet de soutenir cette action en termes d'amélioration certaine de l'efficacité. Il n'y a effectivement aucune raison de penser que le fait de pousser les systèmes de carte à réduire leurs commissions d'interchange aboutira à une augmentation du bien-être total des utilisateurs sur les deux versants du marché des cartes, et surtout, lorsque l'on ne connaît pas précisément le niveau de commission optimal.

Enfin, il existe toujours dans le SEPA une fragmentation du marché des cartes car pour l'instant, la majorité des transactions nationales en Europe s'effectue par le biais des systèmes nationaux de carte tandis que les opérations internationales s'effectuent par le biais de Visa et MasterCard. Aucun système paneuropéen de carte pouvant gérer à la fois les transactions intra-pays et extra-pays par carte en Europe n'existe. Notre sentiment est qu'il est peu probable qu'un nouveau système paneuropéen n'émerge tant que la Commission conserve une politique aussi stricte en matière des commissions d'interchange. Le projet Monnet en est un exemple⁴⁹⁹. La création d'un nouveau système nécessitant des investissements importants, il est indispensable que les parties qui investissent puissent être certaines des revenus à venir⁵⁰⁰. Rappelons que la

⁴⁹⁹ Cf. supra, p. 166.

⁵⁰⁰ En 2010, des études de faisabilité organisées par les fondateurs du projet Monnet ont souligné que l'initiative pourrait être source de bénéfices pour toutes les banques en Europe ainsi que pour leurs clients. Suite à cela, les banques européennes de plus de dix pays se sont prises d'intérêt pour le projet. Elles ont créé un consortium pour

majorité des systèmes quadripartites de carte repose sur un modèle économique qui inclut les commissions d'interchange. Ce dernier, en déterminant la structure de prix dans le système permet au final d'attirer au mieux les deux types d'utilisateurs et d'obtenir le volume souhaité de transactions par carte nécessaire à la viabilité du système. Or les récentes décisions concernant les commissions d'interchange de la Commission européenne ont été perçues par les communautés bancaires comme une menace au modèle économique des systèmes quadripartites⁵⁰¹. La politique européenne ne fournit donc pas une incitation appropriée à la création rapide d'un nouveau système paneuropéen de carte.

Face au risque de hausse des prix payés par les commerçants, nous considérons plutôt que la politique européenne adéquate serait de supprimer la règle de non-discrimination des systèmes de carte. Les prix associés aux paiements par carte refléteraient alors les coûts subis par les commerçants. Ainsi donc, lors du choix de la méthode de paiement, les consommateurs devront internaliser les externalités accompagnant l'utilisation de leurs cartes et, prendre en compte non seulement leurs coûts et leurs bénéfices lors de la transaction mais aussi ceux des commerçants. Les commerçants de leur côté pourraient neutraliser l'impact qu'a la commission d'interchange sur les prix qu'ils payent. Cette politique est par ailleurs assez facile à mettre en œuvre car elle ne nécessite pas la connaissance des coûts et des bénéfices de toutes les parties à chaque transaction⁵⁰². Il faudra néanmoins faire attention à la présence d'un certain pouvoir de marché des commerçants car dans ce cas, l'accroissement des prix associés aux paiements par carte ne reflétera plus les véritables coûts et bénéfices de ces derniers. De plus, même s'il est apparu que lorsque cette politique est mise en place, peu de commerçants ne discriminent, leur nombre en revanche augmente dans le temps⁵⁰³. Alors avec une politique autorisant la discrimination des prix, l'impact de la hausse des commissions payées par les commerçants serait à terme neutralisé. De plus, il n'y aurait plus de craintes de poursuites antitrust quant au niveau des commissions d'interchange ce qui fournirait une meilleure incitation à la création d'un système paneuropéen de carte.

réaliser des études additionnelles. Le projet Monnet est donc encore au stade d'examen. [Fédération bancaire française (2010c)].

⁵⁰¹ Fédération bancaire française. "Moyens de paiement européens : menaces pour les systèmes cartes européens". décembre, 2007g. Disponible sur : [www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/\(WebPageList\)/2DA74C2C6B4A60D5C12573B800375B3B](http://www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/(WebPageList)/2DA74C2C6B4A60D5C12573B800375B3B), consulté en janvier 2008.

⁵⁰² Prager et al. (2009).

⁵⁰³ Cf. supra, p. 216.

En définitive, le risque est important que la fragmentation actuelle du marché des cartes perdure tant qu'aucun accord n'est trouvé sur les commissions d'interchange pour la création d'un nouveau système. L'on pourrait également voir l'apparition de nouveaux systèmes tripartites paneuropéens de cartes qui eux ne sont pas sous l'égide de politique antitrust.

Conclusion

L'industrie des paiements par carte joue un rôle important dans l'établissement et le fonctionnement du marché unique des paiements. Ce dernier chapitre de thèse s'intéresse aux effets de l'établissement du SEPA dans le secteur des cartes.

Il analyse tout d'abord comment les systèmes nationaux de carte se sont rendus conformes au SEPA et les conséquences que cela a eu. Cette analyse montre que les systèmes nationaux de carte ont, en majorité, préféré conserver le partenariat qu'ils avaient avec les systèmes internationaux de carte que sont Visa ou MasterCard. Elle montre en outre que ces derniers ont aussi choisi de se faire remplacer par les systèmes internationaux. En résultat, des inquiétudes sur le maintien de la fragmentation du marché se sont soulevées chez la Banque centrale européenne et l'introduction du SEPA a provoqué le mécontentement des commerçants. Pour la BCE, puisque les opérations domestiques de paiement par carte continuaient à transiter à travers les systèmes nationaux de carte et que les opérations transfrontalières de paiement par carte à travers Visa et MasterCard, le risque de conservation de la distinction dans le traitement des paiements domestiques et transfrontaliers par carte était important. Les commerçants quant à eux ont argué qu'en raison de la migration à SEPA, il s'est produit une hausse du prix des services de paiement dans plusieurs États.

Rappelons que le SEPA doit s'accompagner d'avantages pour l'ensemble de l'économie et qu'en définitive le prix des services de paiement doit refléter ses bienfaits. Notre étude de la migration à SEPA dans le secteur des cartes expose cependant que ce passage a fait apparaître des effets pervers. Le prix des services de paiement par carte, payé par les commerçants a augmenté. Ces derniers ont alors principalement incriminé le niveau élevé des commissions d'interchange des systèmes internationaux puisque celles-ci constituent en partie les frais qu'ils paient. Les commerçants ont aussi blâmé certaines règles opérationnelles des systèmes de carte. Il s'agit de la

règle d'accepter toutes les cartes et de la règle de non-discrimination. Selon eux, ces règles ne leur offrent pas la possibilité de refuser les cartes pour lesquelles le tarif du service de paiement est trop cher.

Ce chapitre propose ensuite une explication du modèle tarifaire des systèmes de carte concernés par le SEPA, les systèmes quadripartites. Il se sert des théories économiques des marchés bifaces et montre que l'industrie de paiement par carte est une industrie biface. Dans ces industries, il y a deux groupes d'utilisateurs qui exercent des externalités de réseau l'un sur l'autre. Cette étude explicative décrit aussi que sur ces marchés, il y a à la fois un niveau et une structure de prix. Le niveau de prix correspond à la somme des prix payés par chaque type d'utilisateur. La structure de prix équivaut au prix que chaque type d'utilisateur paie. L'étude expose en outre que les systèmes de carte ont l'obligation de trouver une structure de prix appropriée pour attirer à la fois les consommateurs et les commerçants. Elle démontre par ailleurs que dans les systèmes quadripartites de carte, c'est la commission d'interchange qui permet de déterminer la structure de prix adéquate.

Ce chapitre se poursuit par une présentation de la littérature économique sur la détermination des commissions d'interchange. Celle-ci montre que la commission d'interchange sert sous certaines hypothèses à corriger les effets externes que les consommateurs et les commerçants sont susceptibles de se jouer les uns sur les autres. La littérature économique n'aboutit malheureusement pas à des résultats uniformes. Ainsi, lorsqu'un système de carte fixe individuellement sa structure de prix, la commission d'interchange peut être soit socialement optimale, soit supérieure, soit inférieure au niveau socialement optimal. Ces résultats sont identiques lorsqu'on se situe dans un marché où les systèmes de carte se font concurrence. En revanche, ses théories démontrent toutes que les systèmes de carte font supporter la part la plus élevée des frais aux commerçants. Cette situation peut néanmoins quelquefois s'inverser lorsque les systèmes de carte se font concurrence. C'est aussi le cas lorsque la règle de non-discrimination est abolie. La littérature économique souligne de surcroît que la nature de la concurrence entre les commerçants affecte le niveau des commissions d'interchange. Ainsi, lorsque les commerçants sont stratégiques, leurs décisions d'accepter la carte ne sont plus seulement liées aux bénéfices qu'ils perçoivent si bien qu'ils peuvent accepter la carte même lorsque le coût de la transaction est supérieur au bénéfice qu'ils en retirent. Ce comportement favorise en conséquence des commissions d'interchange plus élevées. Outre cela, d'autres éléments sont susceptibles d'aboutir à des commissions d'interchange très élevées. Il s'agit de la concurrence entre systèmes de carte et

le fait que les consommateurs ne s'affilient qu'à un système alors que les commerçants eux s'affilient à plusieurs systèmes.

Eu égard aux théories économiques des marchés bifaces, il paraît naturel que ce soit les commerçants qui paient le plus pour les services de paiement par carte. Néanmoins, l'établissement réussi du SEPA dans le secteur des cartes ne devait pas s'accompagner d'une hausse du prix des services de paiement.

Suite à de nombreuses plaintes pour pratiques anticoncurrentielles posées par le secteur du commerce, les systèmes de carte et leurs membres ont été suspectés d'ententes et d'abus de position dominante. Ce chapitre expose alors que la Commission a réagi en déclarant les commissions d'interchange anticoncurrentielles pour inciter les systèmes de carte à réduire leur niveau. Comme Visa faisait déjà l'objet d'une exemption de poursuite pour pratiques anticoncurrentielles, la Commission s'est attaquée aux commissions d'interchange transfrontalières du système MasterCard en 2007. Et moins de deux ans après la fin de la période d'exemption de Visa, elle a lancé une enquête sur les commissions d'interchange de ce dernier en avril 2009. En bref, la politique de la Commission concernant les commissions d'interchange semble être de pousser les systèmes internationaux de carte à réduire leur niveau. Il est vrai que ces derniers déterminent des commissions d'interchange plus élevées que les systèmes nationaux dans l'Union.

Notre analyse questionne néanmoins cette politique. Elle expose que l'industrie des paiements par carte en tant qu'industrie biface est différente. Par conséquent, les systèmes de carte disposent de certaines particularités dont ne disposent pas par exemple les systèmes de virement qui sont eux des systèmes à une face. Dans les systèmes de carte, il existe des externalités de réseau. Dans les infrastructures de paiement de détail également. Mais pour subsister, le système de carte doit offrir plusieurs produits. Il doit offrir des services de paiement par carte aux consommateurs et aussi aux commerçants. Un système de paiement de détail n'a pas ce problème. Les consommateurs et les commerçants ne sont pas deux entités bien distinctes dans les systèmes de paiement, il s'agit uniquement d'utilisateurs de services de paiement. La présence d'externalités de réseau ainsi que l'offre de produit multiple font donc que l'industrie des paiements par carte n'est pas adaptée à l'économie classique de la concurrence.

Notre analyse souligne ainsi qu'il est important de tenir compte de la nature biface des marchés dans l'analyse des problèmes anticoncurrentiels. Elle démontre que la politique européenne de la Commission concernant les commissions d'interchange n'a pas intégré le caractère biface des systèmes de carte en poussant MasterCard à réduire ses commissions d'interchange. De même, le sentiment de hausse du prix des services de paiement par carte induit par l'établissement du SEPA est biaisé car seul est pris en compte le côté des commerçants. Notre étude soutient également que la politique de la Commission n'est pas susceptible de faire croître le bien-être des consommateurs et des commerçants dans la mesure où le niveau de commission d'interchange optimal n'est pas connu avec certitude. Elle propose en revanche que face au risque de hausse des commissions d'interchange, la solution serait de supprimer la règle de non-discrimination des systèmes de carte. Cette proposition est soutenue par les théories économiques des marchés bifaces qui montrent que dans ce cas l'effet de la commission d'interchange est neutre. Pour terminer, notre analyse conclue que tant qu'aucun accord ne sera trouvé concernant les commissions d'interchange, il est peu probable qu'un nouveau système paneuropéen de carte n'émerge rapidement dans le SEPA.

Conclusion générale

L'objectif de cette thèse a été d'effectuer une étude descriptive et analytique de l'Espace unique de paiement en euros. Ce dernier qui n'était au début de notre travail qu'un projet, a vu le jour en janvier 2008.

Cette thèse a donc débuté par un examen des raisons pour lesquelles il a fallu mettre en place le SEPA.

Le premier chapitre décrit l'environnement des paiements avant le lancement du projet. Il présente les différents acteurs qui y interviennent à l'échelle européenne. Il se poursuit par une observation des moyens de paiement utilisés pour les opérations de paiement de détail, puis du paysage des systèmes de paiement dans la zone euro. Cette partie du chapitre montre que les espèces, la carte, le virement, la transmission de fonds, la monnaie électronique et les chèques de voyage étaient les principaux moyens de paiement utilisés pour effectuer des paiements transfrontaliers en euros. L'utilisation du chèque et du prélèvement restait principalement à l'intérieur des frontières nationales des États. Cette section montre également qu'il y avait une claire différence entre les systèmes de paiement de gros montants et les systèmes de paiement de détail. Concernant les paiements de montants élevés, ils étaient exécutés à travers des systèmes interbancaires de transfert de fonds. Les systèmes de paiement de masse, quant à eux, demeuraient essentiellement des systèmes domestiques, et les paiements de détail transfrontaliers étaient le plus souvent traités à travers des groupements de banques liées par un accord de correspondant. Seul le système STEP1 de l'ABE offrait une authentique plate-forme paneuropéenne de paiement.

Ce premier chapitre expose en outre que le besoin d'une meilleure intégration de l'environnement des paiements de détail s'est fait sentir avec la mise en place de l'euro. L'introduction de la monnaie unique a en effet marqué le passage à un espace unifié des paiements de gros montants pour les pays de la zone euro en facilitant les transferts de montants élevés. Concernant les paiements de masse toutefois, des disparités de traitement ont persisté. Dès lors que la frontière nationale des pays était franchie, le délai de paiement, l'insécurité et le coût des transactions, étaient plus élevés. Les systèmes de paiement de détail avaient été conçus pour répondre aux besoins nationaux de chaque État. Ils reflétaient des comportements et des

habitudes de paiement très différents et dont l'évolution est très lente puisque dépendante des mœurs, des traditions, des législations et des réglementations nationales. En conséquence hors des frontières, les systèmes nationaux de paiement étaient incapables de communiquer pour traiter efficacement les paiements de détail. En somme, l'inefficience du marché européen provenait du morcellement des systèmes de paiement de détail le long des lignes nationales des États.

Cette inefficience a été perçue par la Commission européenne bien avant l'entrée de l'euro. Sous l'optique de construire un marché unique en Europe, cette dernière a très vite poussé les banques à améliorer la situation concernant les paiements de détail. Toutefois, le verrouillage des banques dans les régimes de paiement existants n'a pas favorisé des avancées notables. C'est uniquement lorsque son règlement n° 2560/2001 a été promulgué que le prix des services de paiement transfrontaliers a été réduit et a été aligné sur celui des services de paiement nationaux. Dans le même temps, il a incité les banques à trouver des solutions pour réduire le coût des paiements de masse transfrontaliers. La BCE a par ailleurs accompagné la politique de la Commission en encourageant le principe de la non-discrimination des paiements transfrontaliers au regard des paiements nationaux. Après plus de dix années d'incitations, les actions combinées de la Commission et de la BCE, pour un traitement des paiements transfrontaliers de détail aussi efficace que celui des paiements nationaux de détail, ont au final abouti à la création par les banques d'un projet d'Espace unique de paiement en euros. En juin 2002, le Conseil européen des paiements a été créé pour œuvrer dans ce but.

Après avoir exposé pourquoi le projet SEPA a été établi, cette thèse a présenté son concept, c'est-à-dire les régimes (y compris les cadres) de paiement et les instruments de paiement SEPA. Elle a ensuite analysé son impact général sur l'environnement des paiements de détail, puis elle a suivi sa réalisation.

Le second chapitre offre ainsi une analyse descriptive du SEPA. Il montre que la construction de l'Europe des paiements est passée par une harmonisation et une mise en concurrence des infrastructures de paiement. Grâce à l'EPC, des tâches concrètes ont été effectuées pour mettre en place le SEPA. Ce dernier a formulé les règles, les normes et les meilleures pratiques, c'est-à-dire les régimes et les cadres, pour l'exécution des paiements de détail dans la zone euro.

Le SEPA ne touche que trois moyens de paiement : le virement, le prélèvement et la carte de paiement. Il ouvre donc la possibilité d'utiliser l'instrument de prélèvement pour effectuer des opérations de paiement transfrontalier en euro. Concernant le virement et le prélèvement donc, de nouveaux instruments ont été définis. Le virement SEPA et le prélèvement SEPA disposent de régimes de paiement que l'industrie bancaire doit respecter. Ceux-ci éliminent toute distinction dans le traitement des paiements effectués par ces instruments au niveau national et transfrontalier. Pour ce qui est de la carte, un cadre de conformité au SEPA a été élaboré, le cadre SEPA pour les cartes (SCF). Grâce à ce dernier, toute carte conforme au SEPA respecte les normes EMV. Cela implique qu'elle soit dotée d'une puce électronique et qu'un code PIN soit donné pour autoriser le paiement. Au final, le traitement des opérations est facilité et le risque de fraude notablement réduit. Par ailleurs grâce au SEPA, un service de paiement par téléphone portable est actuellement développé, de même qu'un cadre pour le traitement des paiements électroniques. Les systèmes de carte et les mécanismes de compensation et de règlement doivent également respecter les régimes SEPA définis par l'EPC.

En outre, la constitution du marché intégré des paiements, avec le SEPA, a demandé une refonte de l'ensemble du cadre légal. Le règlement CE n°924/2009 a alors été établi pour que l'égalité tarifaire entre paiement domestique et transfrontalier dans le SEPA persiste. La directive sur les services de paiement du 13 novembre 2007 a aussi été mise en place pour supprimer les barrières à l'intégration et à la concurrence dans l'environnement des paiements de détail. En ouvrant le marché des paiements à de nouveaux acteurs, les établissements de paiement, la PSD a également infléchi le monopole bancaire.

Ce remembrement de l'environnement des paiements de détail a naturellement eu un impact. Pour l'étudier, ce second chapitre de thèse propose d'abord une analyse comparative entre le SEPA théorique (tel que construit) et l'environnement des paiements post-projet SEPA. Celle-ci montre que le SEPA offre un environnement des paiements de détail plus harmonisé et favorise une plus grande transparence, une sécurité plus accrue et plus de concurrence et d'innovation. Au final, il améliore l'intégration et en conséquence l'efficacité des systèmes de paiement de masse au sein de la zone euro. Ce chapitre se poursuit en offrant des exemples qui illustrent l'impact positif du SEPA sur les utilisateurs et les prestataires de services de paiement. Il expose ensuite que la mise en place du SEPA s'accompagne d'investissements substantiels pour les acteurs de l'environnement.

Pour déterminer si les bénéfices du SEPA surpassent ses coûts de mises en œuvre, et dans la mesure où des données détaillées et publiques sur les paiements sont très rares, ce chapitre utilise les résultats de différentes études sur l'impact du SEPA. De ces dernières, il ressort que les avantages du SEPA devanceront ses coûts de réalisation. Il apparaît néanmoins que son impact différera selon la catégorie d'acteurs concernés. Les grands bénéficiaires de l'établissement du SEPA seront les utilisateurs de services de paiement puisque les avantages issus du SEPA seront supérieurs aux coûts de changement d'environnement. Les moins heureux seront les prestataires de services de paiement car ces derniers supporteront non seulement d'importants coûts associés à l'établissement du SEPA mais subiront en plus de fortes pertes de revenu du fait de l'environnement plus concurrentiel qui en découlera.

Pour compléter l'analyse de l'impact du SEPA, ce chapitre étale de quelle manière les prestataires de services de paiement réagissent. Cette partie analyse uniquement les mécanismes de compensation et de règlement, et les banques. Les systèmes de carte font l'objet d'un chapitre entier (chapitre 3). Sans surprise, il s'avère que l'avènement du SEPA a transformé le paysage des systèmes de paiement de détail. Outre le système STEP1, de nouveaux systèmes paneuropéens de paiement de détail sont nés. Il s'agit des systèmes STEP2, Equens et Core. Cette évolution des infrastructures dans la zone euro grâce au SEPA est un point positif dans la mesure où avant l'initiation du projet la plupart des paiements étaient traités grâce à des accords de correspondant bancaire. Aujourd'hui, le traitement automatique de bout-à-bout de l'ensemble des opérations de paiement est facilité puisque ces systèmes ont un accès ouvert à tous les participants aux régimes du SEPA. Pour ce qui est des banques, celles-ci ont mis en place des stratégies pour faire face à la hausse de la concurrence dans le SEPA. À travers des fusions-acquisitions, notamment au niveau transfrontalier, elles ont cherché à bénéficier d'économies d'échelle et à renforcer leur position sur le marché des paiements. Puis pour limiter leur perte, elles se sont recentrées sur une activité qui leur offre une source constante de revenu, la banque de détail.

Pour terminer l'analyse descriptive du SEPA, ce chapitre présente le déroulement du passage de l'environnement des paiements de détail au SEPA. Il montre que l'utilisation des instruments de paiement SEPA, bien que dans l'ensemble faible, croît de manière régulière. Il explique aussi que des barrières à l'établissement du SEPA existent. Celles-ci sont liées à plusieurs éléments. Il y a d'abord les retards dans la transposition complète de la directive sur les services de paiement et la faible utilisation des instruments de paiement SEPA par les utilisateurs de service de paiement, et notamment par les plus importants comme les administrations

publiques et les entreprises. Il y a aussi le risque que l'usage des moyens de paiement nationaux persiste à l'intérieur des frontières et que les instruments de paiement SEPA ne soient utilisés que pour les transactions transfrontalières de paiement de détail dans un scénario de mini SEPA. Il y a enfin l'existence d'entraves à la mobilité de la clientèle. Tous ces obstacles gênent la mutation de l'environnement des paiements de détail dans la mesure où ils favorisent le sentiment que la date de fin de migration initialement fixée à la fin de l'année 2010 peut être toujours retardée. Ce chapitre souligne de surcroît qu'en raison des effets de réseau, puisque les anciens régimes de paiement disposent de nombreux utilisateurs, le passage au SEPA est difficile. En conséquence, le risque est important que le SEPA ne soit jamais correctement établi. Il montre néanmoins que des démarches sont effectuées par la BCE et la Commission pour améliorer la situation. Ces actions ont abouti à la création d'un tout nouveau organisme en juin 2010, le Conseil SEPA, dont la mission est d'engager l'ensemble des acteurs de l'environnement des paiements de détail dans la migration au SEPA. Et comme un processus de migration implique une fin de migration, c'est la Commission qui aujourd'hui a pour tâche de trouver le meilleur moyen de faire basculer l'environnement des paiements de détail au SEPA.

Pour approfondir l'analyse du SEPA, cette thèse s'est ensuite focalisée sur les effets secondaires de son établissement. Elle a voulu souligner les points où il est apparu que sa mise en place n'a pas amélioré, voire a détérioré. Ces derniers se situent dans le secteur des paiements par carte.

Le troisième chapitre de cette thèse expose donc l'impact du SEPA dans ce secteur. Il montre que l'établissement du SEPA dans ce dernier a favorisé une hausse du prix des services de paiement par carte payé par les commerçants. C'est précisément cet effet qui fait que ces derniers sont faiblement incités par la réalisation du SEPA et qui en conséquence ralentit la migration au SEPA. Ce chapitre cherche alors à comprendre pourquoi le SEPA dont l'objectif est d'améliorer l'efficacité des services de paiement et qui entre autres est censé se traduire par des avantages en termes de réduction des coûts de l'intermédiation bancaire, a entraîné un résultat aussi inattendu. Pour cela, il utilise les enseignements des théories économiques des marchés bifaces. Cette littérature explique comment sont déterminés les prix dans les marchés où il y a deux groupes de clients et où chaque groupe retire des bénéfices de la croissance du nombre de participants dans l'autre groupe.

Ce chapitre nous présente ainsi l'industrie de paiement par carte comme une industrie biface. Il précise que les systèmes de carte doivent définir convenablement le prix que chaque type d'utilisateur de services de paiement par carte doit payer (la structure des prix) et le prix total payé pour le service de paiement (le niveau de prix). La littérature économique démontre par ailleurs que dans les systèmes quadripartites de carte, c'est la commission d'interchange, qui en façonnant la structure des prix, permet d'atteindre le volume de transaction par carte souhaité. Cette commission sert également, sous certaines hypothèses, à corriger les effets externes que les porteurs de carte et les commerçants se jouent les uns sur les autres.

Lors du processus d'adaptation des systèmes nationaux de carte au SCF, les commerçants ont soutenu que le SEPA a entraîné la hausse des commissions d'interchange et en conséquence la hausse du prix des services de paiement par carte. Ce chapitre fournit alors un résumé des éléments qui selon la littérature économique entraîne des commissions d'interchange trop élevées. Parmi ceux-ci, il y a : (1) l'existence d'une concurrence entre les systèmes de carte ; (2) le fait qu'en général les commerçants acceptent les cartes de plusieurs systèmes alors que les porteurs détiennent la carte d'un système ; et aussi, (3) l'existence d'interactions stratégiques entre les commerçants, qui font que ces derniers acceptent la carte en dépit de l'infériorité du bénéfice de la transaction par rapport à son coût. Comme les régimes du SEPA favorisent une concurrence plus accrue entre les systèmes de carte, il paraît naturel que sa mise en place se soit accompagnée d'une hausse des commissions d'interchange.

Ce chapitre juge en outre que pour supprimer le risque de hausse du prix des services de paiement par carte dans le SEPA, la Commission a pris des mesures pour réduire les commissions d'interchange des systèmes internationaux de carte, ceux-ci étant estimés responsables de cette augmentation. Puisque Visa bénéficiait d'une exemption, c'est MasterCard qui a fait l'objet d'une injonction au titre de l'article 81 du traité CE relative aux pratiques commerciales restrictives. Ce dernier a alors pris plusieurs engagements pour éviter des amendes. Parmi ceux-ci, l'on comptait la détermination de ses commissions d'interchange selon le principe du test du touriste. Ce faisant, MasterCard évite désormais aux commerçants d'accepter les cartes pour lesquelles les bénéfices des transactions sont inférieurs à leurs coûts.

Cette démarche de la Commission au sujet des commissions d'interchange n'est pas isolée. Dans plusieurs régions du monde, la détermination des commissions d'interchange fait l'objet de suspicions d'entente et d'abus de position dominante. Pour l'illustrer, ce chapitre présente des

développements réglementaires et légaux effectués aux États-Unis et en Australie. Il montre ensuite que ce sont les caractéristiques bifaces de l'industrie de paiement par carte qui font que les systèmes de carte attirent de nombreuses accusations pour pratiques anticoncurrentielles. C'est précisément leur politique d'activité, en les contraignant à résoudre le problème de l'œuf et de la poule, et donc à attirer, puis à conserver dans leurs plates-formes les porteurs de carte et les commerçants, qui explique ces faits.

Ce chapitre montre toutefois qu'il est important de tenir compte de la nature biface de l'industrie lors de l'analyse de la concurrence. Il expose que c'est effectivement cette non-prise en compte qui fait que l'établissement du SEPA dans le secteur des cartes a été perçu comme augmentant le prix des services de paiement. Ce raisonnement se justifie car au lieu de considérer le niveau total des prix, c'est-à-dire la somme des prix payés par les porteurs de carte et les commerçants, c'est uniquement le prix payé par les commerçants qui a été pris en compte.

Ce chapitre conclue alors qu'une politique européenne stricte sur les commissions d'interchange risque de dissuader les communautés bancaires dans le SEPA a créé un système paneuropéen de paiement par carte.

En définitive, il se dégage de cette thèse que le projet SEPA, porté par une volonté politique forte, a fait avancer la réalisation d'un espace européen unifié des paiements. Même si ce dernier n'est pas encore correctement établi, il est peu probable que l'environnement des paiements de détail ne bascule pas aux nouveaux régimes. L'Europe des paiements sera en effet unique.

Toutefois, la réalisation d'un véritable marché intérieur pour l'Europe n'est pas encore achevée. Avec la récente crise financière, l'économie européenne a été fortement fragilisée. Pour Michel Barnier, le commissaire chargé du marché intérieur, « *Les marchés doivent servir tant l'économie que nos citoyens. (...) Mais pour l'instant, le marché unique de l'UE ne fonctionne pas aussi bien qu'il pourrait : il doit offrir davantage. Les citoyens et les entreprises, grandes ou petites, doivent trouver leur intérêt dans le marché unique. L'urgence est réelle: l'Europe ne peut pas se permettre de laisser ce potentiel inexploité*

(...)» [Commission européenne (2010a)⁵⁰⁴]. L'intégration des marchés est donc plus que jamais nécessaire⁵⁰⁵. Pour lui insuffler un nouvel élan, plusieurs projets sont en cours. Une stratégie pour l'Union sur la prochaine décennie (UE 2020) a été proposée⁵⁰⁶ et adoptée en mars 2010 par la Commission⁵⁰⁷. Celle-ci se concentre sur « *l'emploi et la croissance intelligente, durable et inclusive* » à travers cinq objectifs pour l'horizon 2020⁵⁰⁸. Plus récemment en octobre 2010, la Commission a adopté un nouveau programme baptisé l'"Acte pour le marché unique". Ce dernier tient compte des recommandations du rapport Monti et émet cinquante propositions pour un renforcement du marché intérieur avant la fin de l'année 2012⁵⁰⁹.

La construction européenne continue ainsi d'avancer. Outre le SEPA, d'autres réformes qui devront tenir compte de la réalité de la société dans laquelle nous évoluons sont attendues. Nous pensons particulièrement à celles qui concernent les règles prudentielles, la surveillance et la réglementation des établissements financiers. Tels sont des thèmes qui pourront faire l'objet de futures voies de recherches.

⁵⁰⁴ Commission européenne. "La Commission européenne présente des projets pour renforcer le marché unique grâce à des mesures de stimulation de la croissance et de renforcement des droits des citoyens". IP/10/1390, 2010a.

⁵⁰⁵ Monti M. "Une nouvelle stratégie pour le marché unique : au service de l'économie et de la société européennes". Rapport au Président de la Commission européenne José Manuel Barroso, 2010. Disponible sur : http://ec.europa.eu/internal_market/strategy/index_fr.htm, consulté en novembre 2010.

⁵⁰⁶ Commission européenne. "La Commission lance une consultation sur l'UE 2020 : une nouvelle stratégie pour faire de l'UE une économie sociale de marché plus verte et plus intelligente". IP/09/1807, 2009k.

⁵⁰⁷ http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm, consulté en novembre 2010.

⁵⁰⁸ Ceux-ci sont liés à l'emploi, à l'innovation, au climat, à l'éducation et à la lutte contre la pauvreté. Pour plus de détail consulter, http://ec.europa.eu/europe2020/targets/eu-targets/index_en.htm.

⁵⁰⁹ Commission européenne. "Vers un Acte pour le marché unique – Pour une économie sociale de marché hautement compétitive : 50 propositions pour mieux travailler, entreprendre et échanger ensemble". Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions, COM(2010) 608 final, 2010b.

Annexe 1 : Le système de carte

Un système de carte est une infrastructure technique et commerciale qui assure l'organisation et la gestion du cadre des règles dans le système. Il s'agit donc d'une plate-forme chargée d'administrer les cartes et d'effectuer le dénouement financier des opérations effectuées par carte. Il décide aussi des normes et des spécifications techniques à utiliser. Il peut s'agir d'une fédération de banques et d'établissements financiers ou d'une fédération d'établissements financiers uniquement. D'un système à l'autre, les rôles entre les banques et le système sont distribués différemment.

Outre le système, les autres acteurs du marché des cartes sont : le porteur de la carte, l'accepteur de la carte, l'émetteur et l'acquéreur de la carte. Comme leurs noms l'indiquent, le porteur de la carte est celui qui détient la carte, et l'accepteur, celui qui accepte la carte en tant que moyen de paiement. Ce dernier est généralement un commerçant. L'émetteur de carte est l'entité qui a émis la carte au porteur. Il offre aussi des services de paiement et de crédit à ce dernier. L'acquéreur est l'entité qui offre des services de paiement à l'accepteur et avec qui ce dernier traite. Généralement, l'émetteur est la banque du porteur et l'acquéreur celle de l'accepteur⁵¹⁰. Les relations entre émetteurs et porteurs de carte ainsi qu'entre acquéreurs et accepteurs relèvent d'un « contrat-cadre ». Ces contrats stipulent notamment les modalités de délivrance, d'utilisation et d'acceptation de la carte. Dans le SEPA, les mentions qui doivent être incorporées dans ces contrats sont spécifiées par la Directive sur les services de paiement.

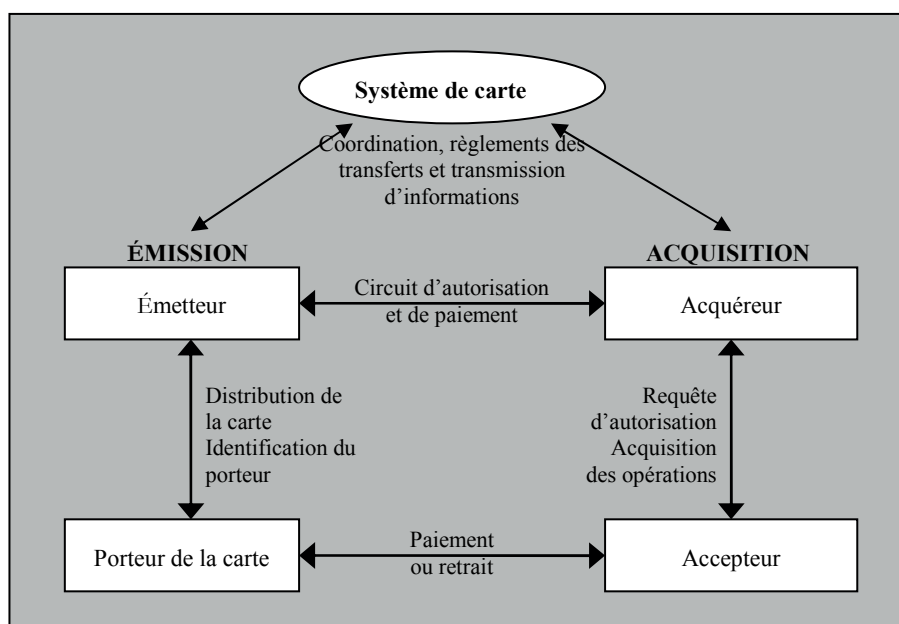
D'autre part, il existe deux types de système de carte : les systèmes quadripartites (aussi appelés systèmes à « quatre parties » ou systèmes « ouverts ») et les systèmes tripartites (encore appelés systèmes à « trois coins », systèmes à « trois parties » ou encore systèmes « fermés »). Les systèmes quadripartites s'articulent autour des porteurs de carte, des accepteurs, des émetteurs et des acquéreurs. En France, le système Carte Bleue a cette forme organisationnelle. Dans les systèmes tripartites, le système agit en tant qu'émetteur de carte et acquéreur. Les systèmes American Express ou encore Diners Club ont cette forme organisationnelle.

⁵¹⁰ Dans le SEPA, grâce à la DSP, les activités d'émission et d'acquisition ne sont plus réservées aux banques.

Les systèmes de carte peuvent de plus être nationaux ou internationaux. Les cartes émises dans un système national ne sont utilisables qu'à l'intérieur des frontières du pays d'émission. En revanche, lorsque le système est international, les cartes émises dans ce dernier peuvent également être utilisées pour effectuer des paiements transfrontaliers. Deux systèmes quadripartites internationaux existent. Il s'agit de VISA et de MasterCard. Par ailleurs, il existe souvent des partenariats entre les systèmes quadripartites de cartes nationaux et internationaux. Les cartes émises sont alors libellées au nom des deux marques. En France par exemple, nous avons la carte "Carte Bleue Visa". Dans ce cas, le système national est activé lorsque la carte est utilisée dans le pays d'émission, et c'est le partenaire international qui intervient lors des paiements transfrontaliers.

Dans un système quadripartite, pour qu'un paiement soit effectué, le porteur de carte doit présenter sa carte à l'accepteur via un point d'acceptation. Ce point d'acceptation peut être un distributeur automatique de billets, un terminal de paiement (intégré à une caisse notamment), ou un point de paiement à distance (par exemple sur Internet). Une requête électronique d'autorisation contenant l'identité du porteur et le montant de l'opération est alors transmise par l'accepteur à l'acquéreur qui la fait suivre au système. Le système de carte transmet ensuite les informations à l'émetteur. La transaction est alors vérifiée, puis un message d'autorisation ou de rejet du paiement est renvoyé à l'accepteur. En fin de journée, l'accepteur envoie à son acquéreur l'ensemble des transactions réalisées. Ce dernier regroupe les données (avec les messages d'autorisation) et les transmet au système. Le système compense alors les transactions et définit une position financière nette pour l'ensemble des émetteurs et des acquéreurs. Sur la base de cette position, les banques créditent leur compte auprès des banques de règlement du système ou leurs comptes sont crédités. Entre temps, l'émetteur facture le porteur et, l'acquéreur crédite le compte de l'accepteur. L'intervalle nécessaire pour réaliser chacune de ces opérations varie d'un système à l'autre et aussi selon le type de carte (carte de débit différé, carte de retrait, etc.). Ces différentes étapes sont présentées dans la figure 8.

Figure 8 : Le système de carte



Source : Adaptée de l'Observatoire de la sécurité des cartes de paiement (2004).

Sources : Banque centrale européenne (2006b, 2007a, 2008g), Commission européenne (2007k), Observatoire de la sécurité des cartes de paiement (2004, 2006, 2008), Prager et al (2009), Sitruk (2009).

Bibliographie

- Accenture (2006). "Migration vers l'espace unique de paiement en euros : plus coûteuse et plus longue que prévu". Réf : sobqSepa Fr, 4 p. Disponible sur : www.accenture.com/NR/rdonlyres/8910A372-8AAF-440A-982D-EB0F494AC4D2/0/sobqSepaFr.pdf.
- Agrell P. J., Pouyet J. (2008). "Regulatory competition in network interconnection pricing". *Review of Network Economics*, vol. 7 (1), p. 111-135.
- Anderlini L., Leonardo F. (2006). "Transaction costs and the robustness of the coase theorem". *Economic Journal*, vol. 116 (508), p. 223-245.
- Anderson M. (2008). "From subprime mortgages to subprime credit cards". *Federal Reserve Bank of Boston Communities & Banking*, Fall 2008, p. 21-23.
- Angelier J-P. (2007). *Economie des industries de réseau*. Grenoble : Presses universitaires de Grenoble, 123 p. L'économie en plus.
- Anonyme (2006a). "La FBF appelle à une mobilisation sur les paiements transeuropéens". *La tribune*, 14 septembre 2006.
- Anonyme (2007). "Paiement par carte : que vont devenir les interchanges ?". *Revue Banque*, n°697, p. 43-45.
- Anonyme (2008). "Cartes bancaires : "interchanges" de MasterCard bannies de l'EEE". *Revue Banque*, n°698, p. 18.
- Anonyme (H. M.) (2006b). "Une opportunité pour Visa et MasterCard". *La tribune*, 20 juin 2006.
- Arai K. (2004). "Elimination of competitors : some economics of payment card associations". *The Institute of Social and Economic Research Osaka University, Discussion Paper No. 612*, 22 p.
- Armstrong M. (2006). "Competition in two-sided markets". *RAND Journal of Economics*, vol. 37 (3), p. 668-691.
- Arthur W.B. (1989). "Competing technologies, increasing returns, and lock-in by historical events". *The Economic Journal*, vol. 99 (394), p. 116-131.
- Association bancaire pour l'euro (2007). "Achieving reachability in SEPA : an appendix to banks preparing for SEPA". version 1.0, 5 p. Disponible sur : www.abeeba.eu/Repository.aspx?ID=018AB8BF-0AA0-424C-9A3D-3D55CE6784AA.
- Association bancaire pour l'euro (2008). "Banks preparing for PSD : a guide for bankers on the payment services directives". version 1.1, 24 p. Disponible sur : www.abeeba.eu/Repository.aspx?ID=ff795495-cb30-47f4-8fda-c8e985d449c2.
- Association bancaire pour l'euro (2010). "EURO1 Service : minimising the cost of liquidity for payments". Brochure de l' « EBA Clearing », disponible sur : www.ebaclearing.eu/EURO1-N=EURO1-L=EN.aspx, consulté en juin 2010.
- Autret F. (2006). "Désaccords persistants sur le statut des prestataires de services de paiements : l'absence de compromis entre ministres de l'Economie des Vingt-Cinq

- retardera de plusieurs mois la mise en place du cadre juridique du SEPA". *L'AGEFI*, 28 novembre 2006.
- Banque centrale européenne (1999). "Improving cross-border retail payment services : the Eurosystem's view". ISBN 92-9181-037-1, 15 p.
- Banque centrale européenne (2000a). "Improving cross-border retail payment services : progress report". ISBN 92-9181-087-8, 26 p.
- Banque centrale européenne (2000b). "The role of Eurosystem in the field of payment systems oversight". 5 p.
- Banque centrale européenne (2001a). "Blue book : payment and securities settlement systems in the European Union". ISBN 92-9181-178-5, 756 p.
- Banque centrale européenne (2001b). "Towards an integrated infrastructure for credit transfers in euro". ISBN 92-9181-260-9, 30 p.
- Banque centrale européenne (2003a). "Le modèle de banque centrale correspondante (MBCC) : procédures à l'usage des contreparties de l'Eurosystème". ISSN 92-9181-424-5, 22 p.
- Banque centrale européenne (2003b). "Normes de surveillance pour les systèmes de paiement de masse en euros". ISSN 1725-6151, 10 p.
- Banque centrale européenne (2003c). "Vers un espace unique de paiement en euros - rapport d'étape". ISSN 1725-6356, 27 p.
- Banque centrale européenne (2004). "Vers un espace unique de paiement en euros : troisième rapport d'étape". 56 p.
- Banque centrale européenne (2006a). "Blue book : payment and securities settlement systems in the European Union and in the acceding countries : addendum incorporating 2005 data". ISSN 1830-5865, 758 p.
- Banque centrale européenne (2006b). "Le point de vue de l'Eurosystème sur un "SEPA pour les cartes"". ISBN 92-899-0042-3, 17 p.
- Banque centrale européenne (2006c). "L'espace unique de paiement en euros (SEPA) : un marché intégré des paiements de détail". ISBN 978-92-899-0107-9, 30 p.
- Banque centrale européenne (2006d). "Vers un espace unique de paiement en euros : objectifs et échéances, 4ème rapport d'étape". ISBN 1725-6453, 23 p.
- Banque centrale européenne (2007a). "Blue book : payment and securities settlement systems in the european union : volume 1 : euro area countries". ISBN 978-92-899-0200-7, 459 p.
- Banque centrale européenne (2007b). "Financial integration in Europe". ISSN 1830-7140, 73-S21 p.
- Banque centrale européenne (2007c). "L'espace unique de paiement en euros (SEPA) : du concept à la réalité : cinquième rapport d'étape". ISSN 1725-6453, 31 p.
- Banque centrale européenne (2007d). "Rapport annuel 2006". ISSN 1561-4581, 269 p.
- Banque centrale européenne (2008e). "EU banking structures". ISSN 1830-1878, 51 p.
- Banque centrale européenne (2008f). "Financial integration in Europe". ISSN 1830-7140, 93-S22 p.

- Banque centrale européenne (2008g). "L'Espace unique de paiement en euros (SEPA) : sixième rapport d'étape". ISSN 1725-6453, 43 p.
- Banque centrale européenne (2008h). "Oversight framework for card payment schemes – standards". ISBN 978-92-899-0214-4, 21 p.
- Banque centrale européenne (2008i). "Payment systems and market infrastructure oversight report 2007". ISSN 1831-1849, 31 p.
- Banque centrale européenne (2008j). "Ten years of TARGET and the launch of TARGET2". *ECB Monthly Bulletin*, p. 99-107.
- Banque centrale européenne (2009a). "Eurosystème's SEPA expectations". ISBN 978-92-899-0383-7, 16 p.
- Banque centrale européenne (2009b). "Financial integration in Europe". ISSN 1830-7140, 83-119 p.
- Banque centrale européenne (2009c). "Harmonised oversight approach and oversight standards for payment instruments". ISBN 978-92-899-0379-0, 4p.
- Banque centrale européenne (2009d). "Rapport annuel 2008". ISSN 1561-4581, 314 p.
- Banque centrale européenne (2009e). "Terms of reference for the SEPA compliance of card schemes". 12 p. Disponible sur : www.ecb.int/paym/sepa/about/compliance/html/index.en.html.
- Banque centrale européenne (2010a). "Le Conseil SEPA se réunit pour la première fois pour examiner les dates de fin de migration à SEPA et l'avenir du paiement par carte SEPA". Communiqué de presse. Disponible sur : <http://www.banque-france.fr/fr/eurosyst/europe/bce/communiqués-bce.htm>.
- Banque centrale européenne (2010b). "Single Euro Payments Area : seventh progress report : beyond theory into practice". ISSN 1725-3071, 52 p.
- Banque centrale européenne (2010c). "The payment system : payments, securities and derivatives, and the role of the Eurosystem". Kokkola Tom (Éditeur), ISBN 978-92-899-0632-6, 369 p.
- Banque de France (2002). "Le système interbancaire de télécompensation". *Bulletin de la Banque de France*, n° 107, p. 55-67.
- Banque des règlements internationaux (Comité sur les systèmes de paiement et de règlement) (1999). "Principes fondamentaux pour les systèmes de paiement d'importance systémique". Rapport du groupe de travail sur les principes et pratiques applicables aux systèmes de paiement, 14 p.
- Banque des règlements internationaux (Comité sur les systèmes de paiement et de règlement) (2000). "Clearing and settlement arrangements for retail payments in selected countries". ISBN 92-9131-606-7, 53 p.
- Banque des règlements internationaux (Comité sur les systèmes de paiement et de règlement) (2001). "Principes fondamentaux pour les systèmes de paiement d'importance systémique : rapport du Groupe de travail sur les principes et pratiques applicables aux systèmes de paiement". ISBN 92-9131-220-7, 101 p.
- Banque des règlements internationaux (Comité sur les systèmes de paiement et de règlement) (2003a). "Payment and settlement systems in selected countries : prepared by the Committee on payment and settlement systems of the group of ten countries". ISBN 92-9131-646-6, 525 p.

- Banque des règlements internationaux (Comité sur les systèmes de paiement et de règlement) (2003b). "Glossaire des termes utilisés pour les systèmes de paiement et de règlement". ISBN 92-9197-200-2, 59 p.
- Banque des règlements internationaux (Comité sur les systèmes de paiement et de règlement) (2006). "Orientations générales pour le développement d'un système national de paiement". ISBN 92-9131-224-X, 85 p.
- Baumol W., Panzar J., Willig R. (1988). *Contestable markets and the theory of industrial structure*. Rev. éd. New York, San Diego, Chicago, London, Sydney, Toronto : Harcourt Brace Jovanovich, XXII-538 p.
- Baxter W. (1983). "Bank interchange of transactional paper: legal perspectives". *Journal of Law and Economics*, vol. 26 (3), p. 541-588.
- Beau D., Chabassol G., Colles B. (2006). "La marche vers l'Europe des moyens de paiement scripturaux : le projet SEPA". *Bulletin de la Banque de France*, n° 147, p. 25-38.
- Bedre-Defolie Ö., Calvano E. (2009). "Pricing payment cards". *ECB Working Paper Series*, n° 1139, 37 p.
- Beijnen C., Bolt W. (2009). "Size matters : economies of scale in european payments processing". *Journal of Banking and Finance*, vol. 33 (2), p. 203 – 210.
- Bento N. *La transition vers une économie de l'hydrogène : infrastructures et changement technique*. 411 p. Thèse : Sciences économiques : Grenoble : 2010.
- Bernstein J. (2007). "Dynamics, efficiency and network industries : a special issue of the review of network economics (introduction and overview)". *Review of Network Economics*, vol. 6 (3), p. 364-373.
- Besen S. M., Farrell J. (1994). "Choosing how to compete : strategies and tactics in standardization". *Journal of Economic Perspectives*, vol. 8 (2), p.117-131.
- Bfinance (2009). "Bruxelles consulte sur la date limite de migration au SEPA". juin. Disponible sur : www.bfinance.fr, consulté en juin 2009 (accès restreint).
- Bolt H., Humphrey D. (2007). "Payment network scale economies, SEPA, and cash replacement". *Review of Network Economics*, vol. 6 (4), p. 453-473.
- Bolt W., Schmiedel H. (2009). "SEPA, efficiency, and payment card competition". *ECB Working Paper Series*, n° 1140, 41 p.
- Bonnemain Y., Kuhn E. (2010). "Les tendances de l'industrie du paiement aux États-Unis : modernisation, concentration, recadrage". *Les Nouvelles Dynamiques du Paiement : Echos de CANTON*, NDP n°52, ISSN 1958-5659, p. 2-3.
- Bounie D., Abel F. (2006). "Cash, check or debit card : the effects of transaction characteristics on the use of payment instruments". *Telecom Paris Economics Working Paper*, 06/05/ESS. 25 p.
- Bouyala R. (2005). *Le monde des paiements*. Paris : Revue Banque édition, 187 p. Techniques bancaires.
- Bradford T., Hayashi F. (2008). "Developments in interchange fees in the United States and abroad". *Payments system research briefing*, Federal Reserve Bank of Kansas City, 7 p.
- Bradley X., Descamps C. (2005). *Monnaie, banque, financement*. Paris : Dalloz, IX-363 p. Hypercours Dalloz. Économie et gestion.
- Briat M. (2008). "Les implications juridiques et réglementaires". *Revue Banque*, p. 15-17.

- Brissaud O. (2003). "Les entreprises et les paiements transfrontaliers". février. Disponible sur : www.brissaud.info/articles.php, consulté en juillet 2009.
- Bruneel D. (1992). *La monnaie*. Paris : la Revue Banque éditeur, 331 p.
- Bundesverband Deutscher Banken (2008). "SEPA 2008: uniform payment instruments for Europe". 2nd revised edition, 46 p.
- Caillaud B., Jullien B. (2003). "Chicken & egg: competition among intermediation service providers". *RAND Journal of Economics*, vol. 34 (2), p. 309-328.
- Callon M., Cohendet P., Curien N. et al. (1999). *Réseau et coordination*. Paris : Economica, 194 p. Collection Innovation.
- Capgemini (2008). "SEPA: potential benefits at stake : researching the impact of SEPA on the payments market and its stakeholders". 33 p. Disponible sur: http://ec.europa.eu/internal_market/payments/sepa/ec_en.htm.
- Capgemini, ABN-AMRO, EFMA (2006). "World payments report 2006". 58 p. Disponible sur : www.wpr06.com, consulté en septembre 2006 (site disparu).
- Capgemini, ABN-AMRO, EFMA (2007a). "Selon le World payments report 2007, le succès du SEPA dépend de l'adoption de mesures incitatives par les législateurs". septembre. Disponible sur : <http://origin.fr.capgemini.com/actualites/news/world-payments-report-2007/>, consulté en septembre 2007.
- Capgemini, ABN-AMRO, EFMA (2007b). "World payments report 2007". 62 p. Disponible sur : www.wpr07.com, consulté en septembre 2007 (site disparu).
- Capgemini, EFMA, ING (2007). "World retail banking report 2007". 62 p. Disponible sur : www.wrbr07.com, consulté en novembre 2007 (site disparu).
- Capgemini, EFMA, ING (2008). "World retail banking report 2008". 58 p. Disponible sur : www.wrbr08.com, consulté en mars 2008 (site disparu).
- Capgemini, RBS, EFMA (2008). "World payments report 2008". 58 p. Disponible sur : www.wpr08.com, consulté en novembre 2008 (site disparu).
- Capgemini, UniCredit Group, EFMA (2009). "World retail banking report 2009". 54 p. Disponible sur : www.wrbr09.com, consulté en juin 2009 (site disparu).
- Carlton D. W., Frankel A. S. (1995). "The antitrust economics of credit card networks". *Antitrust Law Journal*, vol. 63 (2), p. 643-668.
- Carteller J. (1991). "Monnaie et système de paiement: le problème de la formation de l'équilibre". *Revue française d'économie*, vol. 6 (3), p. 3-37.
- Chakravorti S. (2009). "Externalities in payment card networks : theory and evidence". *Federal Reserve Bank of Chicago Policy Discussion Paper Series*, 38 p.
- Chakravorti S., Roson R. (2006). "Platform competition in two-sided markets : the case of payment networks". *Review of Network Economics*, vol. 5 (1), p. 118-142.
- Chanel-Reynaud G., Chabert D. (2004). *L'infrastructure financière européenne : quels schémas de développement pour la future Europe des titres ?*. Paris : Revue Banque édition, 303 p. Marché finance.
- Chang H., Evans D. S., Garcia Swartz D. D. (2005). "The effect of regulatory intervention in two-sided markets : an assessment of interchange-fee capping in Australia". *Review of Network Economics*, vol.4 (4), p. 328-358.

- Chen J., Doraszelski U., Harrington Jr. J. E. (2009). "Avoiding market dominance : product compatibility in markets with network effects". *RAND Journal of Economics*, vol. 40 (3), p. 455–485.
- Choinel A. (2002). *Le système bancaire et financier : approches française et européenne*. Paris : Revue Banque édition, 277 p.
- Combe E. (2008). *La politique de la concurrence*. Nouvelle éd. Paris : la Découverte, 120 p. Repères, n°339.
- Combes E. (2005). *Économie et politique de la concurrence*. 1^{re} éd. Paris : Dalloz, XVI-460 p. Précis Dalloz. Série Sciences économiques.
- Comité consultatif du secteur financier (2007). "Rapport annuel 2006". 148 p. Disponible sur : www.banque-france.fr/ccsf/fr/publications/rapports/rapports.htm.
- Comité national SEPA (2006). "Plan de migration de la France". version 1, 49 p. Disponible sur : www.sepafrance.fr/fr/content/le-plan-national-de-migration.
- Comité national SEPA (2007). "Plan de migration de la France". version 2, 49 p. Disponible sur : www.sepafrance.fr/fr/content/le-plan-national-de-migration.
- Comité national SEPA (2008). "Rapport de migration 2008". 39 p. Disponible sur : www.sepafrance.fr/fr/content/le-rapport-annuel-de-migration-de-la-france-a-sepa.
- Commission européenne (1990). "Making payments in the internal market". COM(90) 447 final, 26 p.
- Commission européenne (1992). "Easier cross-border payments : breaking down the barriers". SEC (92) 621 final, 27 p.
- Commission européenne (1997). "Plan d'action en faveur du marché unique". CSE (97) 1 final, 46 p.
- Commission européenne (1999a). "Services financiers°: mise en oeuvre du cadre d'action pour les services financiers : plan d'action". COM (1999) 232, 31 p.
- Commission européenne (1999b). "Stratégie pour le marché intérieur européen". COM(1999) 464, 28 p.
- Commission européenne (2000). "La Commission envisage d'autoriser certaines dispositions de Visa et d'en contester certaines autres". IP/00/1164, 2 p.
- Commission européenne (2002a). "La Commission exempte les commissions multilatérales d'interchange applicables aux paiements transfrontaliers par carte de Visa". IP/02/1138, 3 p.
- Commission européenne (2002b). "Une vie plus facile : les grands et petits avantages du marché unique". ISBN 92-894-4052-X, 22 p.
- Commission européenne (2006a). "Consultative paper on SEPA incentives". 45 p. Disponible sur : http://ec.europa.eu/internal_market/payments/sepa/ec_en.htm.
- Commission européenne (2006b). "Exemples pratiques des avantages de la proposition modifiée de directive relative aux services présentée par la Commission". MEMO/06, 3 p.
- Commission européenne (2006c). "Interim report I payment cards : sector inquiry under article 17 regulation 1/2003 on retail banking". 164 p. Disponible sur : http://ec.europa.eu/competition/sectors/financial_services/inquiries/retail.html.

- Commission européenne (2006d). "Interim report II current accounts and related services : sector inquiry under article 17 regulation 1/2003 on retail banking". 193 p. Disponible sur : http://ec.europa.eu/competition/sectors/financial_services/inquiries/retail.html.
- Commission européenne (2006e). "Un projet pour les citoyens : produire des résultats pour l'Europe". COM(2006) 211 final, 12 p.
- Commission européenne (2007a). "Charlie McCreevy, le commissaire responsable du Marché intérieur et des services, se félicite des progrès accomplis par le Conseil ECOFIN concernant la directive sur les services de paiement". IP/07/423, 2 p.
- Commission européenne (2007b). "Déclaration conjointe : la Commission européenne et la Banque centrale européenne se félicitent de l'adoption par le Parlement européen de la Directive sur les services de paiement". IP/07/550, 2 p.
- Commission européenne (2007c). "Enquête par secteur menée en vertu de l'article 17 du règlement n°1/2003 sur la banque de détail (rapport final)". COM(2007) yyy final, 13 p.
- Commission européenne (2007d). "European financial integration report 2007". SEC(2007) 1696, 80 p.
- Commission européenne (2007e). "Expert group on customer mobility in relation to bank accounts : report". 49 p.
- Commission européenne (2007f). "Green light for the Services Directive – the road ahead, special feature : international regulatory dialogues : the need to talk". *Single market news*, n°44, 23 p.
- Commission européenne (2007g). "Les paiements transfrontaliers en euros désormais nettement moins coûteux". IP/07/32, 2p.
- Commission européenne (2007h). "Livre vert sur les services financiers de détail dans le marché unique". COM(2007) 226 final, 23 p.
- Commission européenne (2007i). "Rapport de 2007 sur l'intégration financière européenne". IP/07/1921, 2 p.
- Commission européenne (2007j). "Rapport sur l'état d'avancement du marché unique des services financiers". IP/07/270, 1 p. 2007.
- Commission européenne (2007k). "Report on the retail banking sector inquiry accompanying the communication from the commission - Sector inquiry under art 17 of regulation 1/2003 on retail banking (final report)[COM(2007) 33 final]". SEC(2007) 106, 173 p.
- Commission européenne (2007l). "Single market in financial services progress report 2006". SEC (2007) 263, 26 p.
- Commission européenne (2007m). "Synthèse : rapport du Groupe d'experts sur la mobilité des consommateurs concernant les comptes bancaires". 8 p. Disponible sur : http://ec.europa.eu/internal_market/finservices-retail/baeg_fr.htm.
- Commission européenne (2007n). "Un marché unique pour l'Europe du 21^{ème} siècle". Communication de la Commission au parlement européen, au Conseil, au comité économique et social européen et au comité des régions, COM(2007) 725 final, 17 p.
- Commission européenne (2008a). "Commission staff working document accompanying document to the Report from the Commission to the European Parliament and the Council of [...] on the application of Regulation (EC) No 2560/2001 on cross-border payments in euro : annex to the Report {COM(2008) 64 final}". SEC(2008) 141, 20 p.

- Commission européenne (2008b). "Déclaration commune de la Commission européenne et de la Banque centrale européenne saluant le lancement officiel des instruments de paiement SEPA par les banques de l'UE (MEMO/08/51 + MEMO/08/52)". IP/08/098, 2 p.
- Commission européenne (2008c). "La Commission propose d'étendre aux prélèvements automatiques les règles relatives aux paiements transfrontaliers en euros". IP/08/1506, 2 p.
- Commission européenne (2008d). "Paiements : la Commission et la BCE accueillent favorablement les éclaircissements apportés au sujet d'un marché des cartes de paiement couvrant le SEPA". IP/08/1269, 2 p.
- Commission européenne (2008e). "Paiements : la Commission et la BCE soutiennent le lancement du prélèvement SEPA paneuropéen; informations aux entreprises". IP/08/1290, 2 p.
- Commission européenne (2008f). "Proposition de Règlement du Parlement européen et du Conseil concernant les paiements transfrontaliers dans la Communauté (Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE)". COM(2008) 640 final, 2008/0194 (COD), 17 p.
- Commission européenne (2008g). "Services bancaires: la Commission se félicite des nouvelles règles sectorielles en matière de changement de compte bancaire". IP/08/1841, 3 p.
- Commission européenne (2008h). "Single Euro Payments Area (SEPA) : Commission publishes major cost-benefit study (See IP/08/98)". MEMO/08/52, 2 p.
- Commission européenne (2008i). "Un rapport de la Commission prône l'extension des règles communautaires relatives aux paiements transfrontaliers en euros". IP/08/305, 2 p.
- Commission européenne (2009a). "Achèvement du SEPA : feuille de route 2009-2012". COM(2009) 471 final, 15p.
- Commission européenne (2009b). "Annual progress report on the state of SEPA migration in 2008". 22 p. Disponible sur : http://ec.europa.eu/internal_market/payments/sepa/ec_en.htm.
- Commission européenne (2009c). "Déclaration commune de la Commission européenne et de la Banque centrale européenne clarifiant certains principes soutenant un futur modèle économique pour le prélèvement automatique SEPA (SDD)". SEC(2009)397, 3 p.
- Commission européenne (2009d). "Ententes : la Commission adresse une communication des griefs à Visa". MEMO/09/151, 2 p.
- Commission européenne (2009e). "Ententes et abus de position dominante : Mme Kroes prend acte de la décision de MasterCard de réduire les commissions multilatérales d'interchange (CMI) transfrontalières et d'abolir les hausses récentes des frais du système". Communiqué de presse, 114 - 2009, 9 p.
- Commission européenne (2009f). "Espace unique de paiements en euros (SEPA) : la consultation de la Commission indique un soutien général en faveur d'une date limite pour la migration vers le SEPA". IP/09/1372, 2p.
- Commission européenne (2009g). "Espace unique de paiements en euros : la Commission européenne présente des mesures pour assurer le succès du SEPA". Communiqué de presse, 295-2009, 2 p.
- Commission européenne (2009h). "Espace unique de paiements en euros (SEPA): le prélèvement transfrontalier est désormais une réalité (voir MEMO/09/489)". IP/09/1665, 2 p.

- Commission européenne (2009i). "La Commission européenne se félicite de l'entrée en vigueur du traité de Lisbonne". IP/09/1855, 2 p.
- Commission européenne (2009j). "La Commission lance une consultation au sujet d'une éventuelle date limite pour la migration vers l'espace unique de paiements en euros (SEPA)". IP/09/884, 2 p.
- Commission européenne (2009k). "La Commission lance une consultation sur l'UE 2020 : une nouvelle stratégie pour faire de l'UE une économie sociale de marché plus verte et plus intelligente". IP/09/1807, 3 p.
- Commission européenne (2009l). "Les marchés européens de l'emploi, durement touchés par la crise, résistent mieux que prévu". IP/09/1803, 2 p.
- Commission européenne (2009m). "Second annual progress report on the state of SEPA migration in 2009". MARKT/H3/ZK/GH D(2009), 19 p.
- Commission européenne (2009o). "Services bancaires : les consommateurs pourront changer de compte bancaire plus facilement dès novembre". IP/09/1667, 1 p.
- Commission européenne (2010a). "La Commission européenne présente des projets pour renforcer le marché unique grâce à des mesures de stimulation de la croissance et de renforcement des droits des citoyens". IP/10/1390, 4 p.
- Commission européenne (2010b). "Vers un Acte pour le marché unique – Pour une économie sociale de marché hautement compétitive : 50 propositions pour mieux travailler, entreprendre et échanger ensemble". Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions, COM(2010) 608 final, 52 p.
- Commission européenne (2010c). "Working document member states plans for transposition : Updated on 19.7.2010 on the basis of the contributions of the members of the Payments Committee (PC)". Disponible sur : http://ec.europa.eu/internal_market/payments/docs/framework/transposition/plans_en.pdf.
- Commission européenne (2010d). "Working paper on SEPA migration end-date". Disponible sur : http://ec.europa.eu/internal_market/payments/docs/sepa/end-date_migration_en.pdf.
- Committee on Judiciary (2009). "Conyers and shuster introduce credit card fair fee act". juin. Disponible sur : <http://judiciary.house.gov/news/090604.html>, consulté en janvier 2010.
- Condon K. (2006). "17 banks to start SEPA testing with SWIFT : major banks to test compliance of payments with SEPA standards across Eurozone from Q3 2007". Swift. Disponible sur : www.swift.com/about_swift/press_room/press_releases/press_releases_archive/17_banks_to_start_sepa_testing_with_swift.page, consulté en octobre 2007.
- Condon K. (2007). "SWIFT launches SEPA testing programme : testing environment ready one month ahead of schedule". Swift. Disponible sur : www.swift.com/about_swift/press_room/press_releases/press_releases_archive/swift_launches_sepa_testing_programme.page, consulté en mai 2009.
- Conseil de la concurrence (1990). "Décision N° 90-D-41 concernant l'exécution de la décision N° 88-D-37 du 11 octobre 1988 relative au groupement d'intérêt économique des cartes bancaires « C.B. »". n°417, 6 p. Disponible sur : http://www.cartes-bancaires.com/IMG/pdf/Commissions_interbancaires_FR.pdf.

- Conseil de l'Union européenne (2007). "Le Conseil établit un nouveau cadre pour les services de paiement dans l'UE". 13764/07 (Presse 228), 2 p.
- Conseil européen des paiements (2002). "Euroland : our Single Payment Area !". Livre blanc, Résumé, 7p.
- Conseil européen des paiements (2006a). "Faire du SEPA une réalité : mise en œuvre la Zone unifiée de paiements en euro (SEPA)". EPC066-06, version 1.0, 76 p.
- Conseil européen des paiements (2006b). "Framework for the evolution of the clearing and settlement of payments in SEPA including the principles for SEPA scheme compliance and re-statement of the PE-ACH concept (PE-ACH/CSM framework)". EPC170/05, version 1.0, 18 p.
- Conseil européen des paiements (2006c). "SEPA Data Model". EPC029-06, version 1.0, 22 p.
- Conseil européen des paiements (2006d). "SEPA explained factsheet 1 : a basic introduction to the Single Euro Payments Area (SEPA)". EPC156/06, 4 p.
- Conseil européen des paiements (2007a). "A response to the Eurosystem's view of a "SEPA for cards"". EPC 071/07, version 1.1, 5 p.
- Conseil européen des paiements (2007b). "Charte du Conseil européen des paiements : version incluant les modifications à apporter par l'assemblée générale annuelle du Plénier du 19 juin 2007". EPC098/07, 25 p.
- Conseil européen des paiements (2007c). "Improving eurozone cash processing harmonisation and efficiency within SEPA". EPC193-07, version 1.0, 8 p.
- Conseil européen des paiements (2007d). "Making SEPA a reality : implementing the Single euro Payments Area". EPC066-06, version 1.3, 69 p.
- Conseil européen des paiements (2008a). "PE-ACH/CSM framework". EPC170/05, version 1.2, 18 p.
- Conseil européen des paiements (2008b). "Questions & answers clarifying key aspects of the SEPA Cards Framework". EPC075-08, version 10.0, 7 p.
- Conseil européen des paiements (2008c). "SEPA goes live". EPC021-08, version 1.1, 7 p.
- Conseil européen des paiements (2009a). "Business take payments to the next level : the 10 best reasons to practice SEPA". EPC067-09, version 1.0, 2 p.
- Conseil européen des paiements (2009b). "EPC launches the two SEPA Direct Debit Schemes in november 2009 : the European banking industry confirms its commitment to the Single Euro Payments Area". EPC109-09, version 1.0, 2 p.
- Conseil européen des paiements (2009c). "Making SEPA a reality : the definitive guide to the Single Euro Payments Area". EPC066-06, version 2.0, 53 p.
- Conseil européen des paiements (2009d). "Public sector take payments to the next level : the 10 best reasons to practice SEPA". EP068-09, version 1.0, 2 p. 2009.
- Conseil européen des paiements (2009e). "Soyez les précurseurs! SEPA maintenant : informations destinées aux administrations publiques". EPC326-08, version 2.0, 46 p.
- Conseil européen des paiements (2009f). "Take payments to the next level : shortcut to the SEPA direct debit schemes". EPC222-08, version 1.2, 2 p.
- Conseil européen des paiements (2009g). "The most popular misunderstandings about SEPA clarified". EPC056-09, version 1.0, 4 p.

- Conseil européen des paiements (2010a). "Driving forward the SEPA vision : annual report 2009". EPC 050-10, version 1.0, 46 p.
- Conseil européen des paiements (2010b). "EPC newsletter". n°5, 41 p.
- Conseil européen des paiements (2010c). "EPC newsletter". n°6, 45 p.
- Conseil européen des paiements (2010d). "EPC newsletter". n°7, 47 p.
- Conseil européen des paiements (2010e). "White paper mobile payments 1st edition". EPC492-09, version 2.0, 65 p.
- Conseil national du crédit et du titre (2002). "Rapport annuel 2001". 355 p. Disponible sur : www.banque-france.fr/fr/publications/catalogue/et_4e.htm.
- Consommation Logement et Cadre de Vie, Mieux Vivre Votre Argent (2007). "Tarification bancaire : l'enquête annuelle de la CLCV en collaboration avec Mieux Vivre Votre Argent". 23 p. Disponible sur : www.forumbancaire.fr/documents/CLCV-TarifBancaire07.pdf.
- Counis A. (2006). "La France se prépare à basculer dans l'Europe des paiements en 2008". *Les Echos*, n°19783, 30 octobre 2006.
- Crédit Agricole (2009). "Les moyens de paiement, pierre angulaire de l'intermédiation financière". *Horizons Bancaires*, n°338, 59 p. Disponible sur : http://etudes-economiques.credit-agricole.com/site/page.php?pag_id=71.
- Creyghton A., Storz N., Rutstein C., Mohr S., Grealish A. (2009). "Weathering the storm : global payments 2009". The Boston Consulting Group Publications, 10 p. Disponible sur : www.bcg.com/documents/file15436.pdf, consulté en mars 2009.
- Curien N. (2005). *Économie des réseaux*. Nouvelle éd. Paris : la Découverte, 123 p. Repères, n°293.
- Curien N. (Dir.) (1992). *Économie et management des entreprises de réseau : économie des réseaux, réseaux organisateurs, management en réseau*. Paris : ENSPTT, Economica, 210 p. Management, communication, réseaux.
- Curien N., Gensollen M. (1992). *Économie des télécommunications : ouverture et réglementation*. Paris : Economica, XIV-318 p. Management, communication, réseaux.
- De Larosière J., Balcerowicz L., Issing O., Masera R., Mc Carthy C., Nyberg L., Pérez J., Ruding O. (2009). "The high-level group on financial supervision in the EU report". 85 p. Disponible sur : http://ec.europa.eu/internal_market/finances/news/index_fr.htm.
- De Schrevel G. (2006). "Moving towards the Single Euro Payments Area - the challenge ahead". *Banking Technology*. Disponible sur : www.swift.com/about_swift/press_room/swift_news_archive/home_page_stories_archive_2006/61168/moving_towards_the_single_euro_payments_area_the_challenge_ahead/index.page, consulté en octobre 2007.
- Dekeuwer-Défossez F., Moreil S. (2010). *Droit bancaire*. Paris : Dalloz, VI-198 p. Mémentos Dalloz. Série Droit privé.
- Descamps C., Soichot J. (2002). *Économie et gestion de la banque*. Colombelles (Calvados) : Ed. Management et société, 262 p. Les Essentiels de la gestion.
- Deutsche Bundesbank (na). "Retail payment system (RPS)". Disponible sur : www.bundesbank.de/download/zahlungsverkehr/zv_infoblatt_emz.en.pdf, consulté en juin 2010.

- Durieu X. (2009). "Retail accepts, with conditions, direct debit compromise". EuroCommerce Press, avril. Disponible sur www.eurocommerce.be/content.aspx?PageId=41503, consulté en avril 2009.
- EBA Clearing (2008). "STEP2 traite les premiers virements SEPA : le « SEPA Credit Transfer Service » commence ses opérations sur la plateforme PE-ACH d'ABE CLEARING avec près de 4.000 banques participantes". 2 p. Disponible sur : www.ebaportal.eu/Download/Press_Release/R080128_STEP2_SCT_Launch_FR.pdf, consulté en janvier 2008.
- Economides N. (1996). "The economics of networks". *International Journal of Industrial Organization*, vol. 14 (2), p. 673-699.
- Economides N., Flyer F. (1995). "Technical Standards Coalitions for Network Goods". *New York University, Stern School of Business, Department of Economics, Working Papers*, n°95-12.
- EFMA (2007). "Cards & payments : flourishing innovation". *EFMA magazine*, n°209, septembre / octobre, p. 34-37.
- End Users Committee (2009). "Payment system end-users Committee (EUC) : Position paper on SEPA direct debit". 25-38 p. Disponible sur : www.eurocommerce.be/content.aspx?PageId=41572, consulté en juillet 2009.
- EurActiv (2004). "Plan d'action pour les services financiers". décembre. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/innovation/plan-action-services-financiers/article-133623, consulté en janvier 2008.
- EurActiv (2005a). "Marché unique des paiements". juillet. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/services-financiers/march-unique-paiements/article-142507, consulté en janvier 2007.
- EurActiv (2005b). "Relance de la stratégie de Lisbonne". mai. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/innovation/relance-strategie-lisbonne/article-138982, consulté en octobre 2007.
- EurActiv (2006a). "ECB fears for single payments area implementation". novembre. Disponible sur : www.euractiv.com/en/financial-services/ecb-fears-single-payments-area-implementation/article-159882, consulté en janvier 2007.
- EurActiv (2006b). "Efficacité des systèmes de paiement". juillet. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/services-financiers/efficacite-systmes-paiement/article-157050, consulté en septembre 2007.
- EurActiv (2006c). "EU ministers undecided on single payments area". novembre. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/node/217526, consulté en janvier 2007.
- EurActiv (2006d). "Les services dans le marché intérieur". novembre. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/innovation/les-services-dans-le-marche-interieur-fr-links dossier-188741, consulté en juin 2007.
- EurActiv (2007a). "Antitrust : Visa fait appel d'une amende de 10 millions". octobre. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/services-financiers/antitrust-visa-appel-amende-10-millions/article-167367, consulté en octobre 2007.
- EurActiv (2007b). "Commission rules against MasterCard in cross-border fee dispute". décembre. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/node/219127, consulté en janvier 2008.

- EurActiv (2007c). "Des réponses mitigées aux propositions de services bancaires de détail". septembre. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/services-financiers/rponses-mitiges-propositions-services-bancaires-dtail/article-166891, consulté en octobre 2007.
- EurActiv (2007d). "La Commission durcit le ton envers le secteur des cartes de paiement". janvier. Disponible sur : www.euractiv.com/en/node/234487, consulté en février 2007.
- EurActiv (2007e). "La Commission s'apprête à agir contre les frais bancaires de détail". février. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/services-financiers/commission-apprte-agir-frais-bancaires-dtail/article-161347, consulté en novembre 2007.
- EurActiv (2007f). "La révision du marché unique va porter sur le secteur de détail". mars. Disponible sur : www.euractiv.com/en/node/234806, consulté en avril 2007.
- EurActiv (2007g). "Le groupe Cartes Bancaires épinglé pour comportement anticoncurrentiel". octobre. Disponible sur : www.euractiv.com/en/financial-services/cartes-bancaires-flagged-anticompetitive-behaviour/article-167716, consulté en novembre 2007.
- EurActiv (2007h). "Marché intérieur : la Commission applaudit les meilleurs résultats jusqu'à présent". février. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/euro/march-intrieur-commission-applaudit-meilleurs-rsultats-prsent/article-161398, consulté en février 2007.
- EurActiv (2007i). "McCreevy insiste pour faciliter le transfert de compte bancaire". novembre. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/services-financiers/mccreevy-insiste-faciliter-transfert-bancaire/article-168567, consulté en janvier 2008.
- EurActiv (2007j). "Paiements transfrontaliers : l'UE accepte une refonte du système". mars. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/services-financiers/paiements-transfrontaliers-ue-accepte-refonte-systme/article-162825, consulté en novembre 2007.
- EurActiv (2007k). "Services bancaires : enfin des avantages pour les consommateurs ?". octobre. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/services-financiers/services-bancaires-enfin-avantages-consommateurs/article-167285, consulté en janvier 2008.
- EurActiv (2007l). "Services financiers : les consommateurs placés au coeur du débat". mai. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/services-financiers/services-financiers-consommateurs-placs-coeur-dbat/article-163510, consulté en octobre 2007.
- EurActiv (2007m). "Visa défend les frais sur cartes de crédit avant la décision de la Commission". janvier. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/services-financiers/visa-dfend-frais-cartes-credit-decision-commission/article-160948, consulté en janvier 2007.
- EurActiv (2008a). "Commission seeks to ensure EU single market delivers for consumers". février. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/node/219383, consulté en mars 2008.
- EurActiv (2008b). "Crise bancaire : l'UE dévoile des plans prudents". octobre. Disponible sur www.euractiv.com/fr/services-financiers/crise-bancaire-ue-dvoile-plans-prudents/article-175956, consulté en octobre 2008.
- EurActiv (2008c). "Espace unique de paiement : le secteur doit redoubler d'efforts". janvier. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/services-financiers/espace-unique-paiement-secteur-doit-redoubler-efforts/article-169805, consulté en janvier 2008.
- EurActiv (2008d). "Fin des différences de coûts pour les paiements transfrontaliers". février. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/services-financiers/fin-differences-cots-paiements-transfrontaliers/article-170614, consulté en mars 2008.

- EurActiv (2008e). "L'Europe en faveur d'un concurrent pour Visa et MasterCard". septembre. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/services-financiers/europe-faveur-concurrent-visa-mastercard/article-175535, consulté en septembre 2008.
- EurActiv (2008f). "L'UE compte renforcer le contrôle des activités financières transfrontalières". septembre. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/services-financiers/ue-renforcer-contrle-activits-financieres-transfrontalieres/article-175305, consulté en septembre 2008.
- EurActiv (2008g). "L'UE décide d'une ligne commune sur la réforme financière internationale". novembre. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/services-financiers/ue-decide-ligne-commune-rforme-financiere-internationale/article-177044, consulté en novembre 2008.
- EurActiv (2008h). "La Commission enquête sur les commissions transfrontalières d'interchange de Visa". mars. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/services-financiers/commission-enquete-commissions-transfrontalieres-interchange-visa/article-171172, consulté en mars 2008.
- EurActiv (2008i). "La crise du crédit frappe les banques européennes". septembre. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/services-financiers/crise-crdit-frappe-banques-europennes/article-175822, consulté en octobre 2008.
- EurActiv (2008j). "Le comité de l'UE sur la supervision bancaire suscite des inquiétudes". octobre. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/services-financiers/comit-ue-supervision-bancaire-suscite-inquitudes/article-176613, consulté en novembre 2008.
- EurActiv (2008k). "Les banques prévoient des coûts plus élevés pour le SEPA que pour la DSP". juillet. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/services-financiers/banques-prvoient-cots-levs-sepa-dsp/article-174486, consulté en juillet 2008.
- EurActiv (2008l). "Les membres de l'eurozone se mettent d'accord sur des directives pour le renflouement des banques". octobre. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/services-financiers/membres-eurozone-mettent-accord-directives-renflouement-banques/article-176095, consulté en octobre 2008.
- EurActiv (2008m). "Les quatre grands de l'UE demandent plus de transparence aux banques". janvier. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/euro/quatre-grands-ue-demandent-transparence-banques/article-169949, consulté en mars 2008.
- EurActiv (2008n). "MasterCard annule temporairement les commissions transfrontalières". juin. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/services-financiers/mastercard-annule-temporairement-commissions-transfrontalieres/article-173343, consulté en juin 2008.
- EurActiv (2008o). "MasterCard fait appel de la décision de la Commission sur les commissions transfrontalières". mars. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/services-financiers/mastercard-appel-dcision-commission-commissions-transfrontalieres/article-170727, consulté en mars 2008.
- EurActiv (2008p). "Payment Services Directive: The end of the cash era?". janvier. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/financial-services/payment-services-directive-end-cash-era, consulté en mai 2008.
- EurActiv (2008q). "Payment Services Directive: The end of the cash era?". avril. Disponible sur : www.euractiv.com/en/financial-services/payment-services-directive-end-cash-era, consulté en mai 2008.

- EurActiv (2008r). "SEPA : l'UE soutient des tarifs bancaires plus élevés". septembre. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/services-financiers/sepa-ue-soutient-tarifs-bancaires-levs/article-175127, consulté en octobre 2008.
- EurActiv (2008s). "SEPA : virements facilités, mais baisse incertaine des coûts". janvier. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/services-financiers/sepa-virements-facilits-baisse-incertaine-cots/article-169910, consulté en janvier 2008.
- EurActiv (2008t). "Un nouvel accord rapproche les paiements par téléphone mobile". juillet. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/services-financiers/nouvel-accord-rapproche-paiements-tlphone-mobile/article-173841, consulté en mai 2009.
- EurActiv (2008u). "Visa pourrait accepter de réduire les commissions d'interchange pour les paiements transfrontaliers". avril. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/services-financiers/visa-pourrait-accepter-rduire-commissions-interchange-paiements-transfrontaliers/article-171318, consulté en avril 2008.
- EurActiv (2009a). "Agenda pour la croissance : le président du groupe des sages reconnaît l'échec de l'UE". mars. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/priorites/agenda-croissance-prsident-groupe-sages-reconnat-chec-ue/article-180610, consulté en janvier 2010.
- EurActiv (2009b). "Commission announces roadmap to SEPA". septembre. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/node/222496, consulté en octobre 2009.
- EurActiv (2009c). "La crise du crédit arrive à son terme, selon la BCE". octobre. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/enterprise-jobs/crise-crdit-arrive-terme-bce/article-186869, consulté en novembre 2009.
- EurActiv (2009d). "La stratégie de l'UE pour 2020 « ne voit pas assez loin »". décembre. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/europe-sociale/strategie-ue-2020-voit/article-188370, consulté en janvier 2010.
- EurActiv (2009e). "Les banques insatisfaites de l'Espace unique de paiements". octobre. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/services-financiers/les-banques-insatisfaites-de-l-espace-unique-de-paiements, consulté en novembre 2009.
- EurActiv (2009f). "MasterCard accepte de diminuer ses frais bancaires sur les opérations transfrontalières". avril. Disponible sur : www.euractiv.com/en/node/238322, consulté en avril 2009.
- EurActiv (2009g). "Visa told to reduce transaction fees". avril. Disponible sur : www.euractiv.com/en/financial-services/visa-told-reduce-transaction-fees/article-181073, consulté en avril 2009.
- EurActiv (2010a). "Kroes veut freiner les paiements par cartes". janvier. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/services-financiers/kroes-veut-freiner-les-paiements-par-cartes-fr, consulté en février 2010.
- EurActiv (2010b). "Les règles de l'UE en matière de débit direct vulnérables à la fraude, selon un groupe de consommateurs". janvier. Disponible sur : www.euractiv.com/fr/services-financiers/rgles-ue-matire-dbit-direct-vulnrables-fraude-groupe-consommateurs/article-189212, consulté en juillet 2010.
- EurActiv (2010c). "Mobile payments face an uncertain future". janvier. Disponible sur : www.euractiv.com/en/payments/mobile-payments-face-uncertain-future, consulté en juillet 2010.

- EurActiv (2010d). "Paielements : la route tortueuse de l'Europe vers une révolution". janvier. www.euractiv.com/fr/services-financiers/paiements-la-route-tortueuse-de-l-europe-vers-une-revolution-fr, consulté en janvier 2010.
- EurActiv (2010e). "Visa commits to 0.2% card fee cut". avril. Disponible sur : www.euractiv.com/en/financial-services/visa-commits-02-card-fee-cut-news-483485, consulté en juillet 2010.
- Euro alliance of payment schemes (2007). "European card schemes found the Euro Alliance of Payment Schemes (EAPS)". 2 p. Disponible sur : <http://www.card-alliance.eu/news-press/>, consulté en novembre 2007.
- EuroCommerce (2006). "Review n°8/2006". 9 p.
- EuroCommerce (2007a). "Review n°1/2007". 8 p.
- EuroCommerce (2007b). "Review n°2/2007". 7 p.
- EuroCommerce (2008a). "Completing SEPA: a framework for action 2009-2012 : Position paper". 6 p. Disponible sur : www.eurocommerce.be/content.aspx?PageId=41385, consulté en avril 2009.
- EuroCommerce (2008b). "MEP Newsletter". avril. Disponible sur : www.eurocommerce.be/content.aspx?PageId=40649, consulté en avril 2008 (lien disparu).
- Eurofi (2006). "SEPA - une ambition recentrée pour une mobilisation effective des acteurs". 5 p. Disponible sur : www.eurofi.net/pdf/europe_financial_retail_services/SEPA_2006_VF.pdf.
- Eurofi (2007). "Pérenniser la dynamique économique des systèmes de paiement par cartes". Communiqué.
- European Automated Clearing House Association (2006). "European Automated Clearing House Association - EACHA". 2 p. Disponible sur : www.eacha.org/press.php.
- Eurosystème (2007). "A single currency - An integrated market infrastructure". ISBN 978-92-899-0204-5, 26 p.
- Evans D. S. (2002). "The antitrust economics of two-sided markets". *AEI-Brookings joint center for regulatory studies*, Related publication 02-13, 73 p.
- Evans D. S., Rochet J-C., Schmalensee R. (2006). "The european commission's interim report on payment cards : some comments and suggestions". 38 p. Disponible sur : http://ec.europa.eu/competition/sectors/financial_services/inquiries/replies_report_1/19.pdf.
- Evans D. S., Salinger M. A. (2008). "The role of cost in determining when firms offer bundles". *The Journal of Industrial Economics*, vol. 56 (1), p. 143-168.
- Evans D., Schmalensee R. (2005). "The economics of interchange fees and their regulation : an overview". Massachusetts Institute of Technology (MIT), Sloan School of Management, Working papers 4548-05, 51 p.
- Farrell J., Saloner G. (1985). "Standardisation, compatibility and innovation". *Rand Journal of Economics*, vol. 16 (1), p. 70-83.
- Farrell J., Saloner G. (1986). "Installed base and compatibility : innovation, product preannouncements, and predation". *The American Economic Review*, vol. 76 (5), p. 940-955.

- Farrell J., Saloner G. (1988). "Coordination through committees and markets". *RAND Journal of Economics*, vol. 19 (2), p. 235-252.
- Farrell J., Saloner G. (1992). "Converters, compatibility, and the control of interfaces". *Journal of Industrial Economics*, vol. 40 (1), p. 9-35.
- Febelfin (2007). "Febelfin prend connaissance de la décision de la Commission européenne dans l'affaire MasterCard". Communiqué de presse, 2 p. Disponible sur : www.febelfin.be/febelfin/fr/press/ (aujourd'hui sur www.febelfin.be/febelfin/fr/press/archive/2007/press_0044.html, consulté en décembre 2007).
- Febelfin, National Bank of Belgium (2007). "The Belgian SEPA migration plan : Belgium as part of the Single Euro Payments Area". version 3.1, 25 p. Disponible sur : www.nbb.be/doc/ts/products/paymentsystems/SEPAMigrationPlan.pdf.
- Febelfin, National Bank of Belgium (2008). "The Belgian SEPA migration plan". version 4.0, 32 p. Disponible sur : www.sepabelgium.be/fr/node/80.
- Fédération bancaire française (2002). "Le règlement européen sur les paiements transfrontaliers en euros". mai. Disponible sur : [www.afb.fr/Web/internet/content_particuliers.nsf/\(WebPageList\)/Le+reglement+europe+en+sur+les+paiements+transfrontaliers+en+euros?Open](http://www.afb.fr/Web/internet/content_particuliers.nsf/(WebPageList)/Le+reglement+europe+en+sur+les+paiements+transfrontaliers+en+euros?Open), consulté en octobre 2007.
- Fédération bancaire française (2003a). "Cinq principes pour réussir l'Europe des moyens de paiement". 3 p. Disponible sur : [www.afb.fr/web/internet/content_europe.nsf/\(WebPageList\)/Cinq+principes+pour+reussir+l+Europe+des+moyens+de+paiement?Open](http://www.afb.fr/web/internet/content_europe.nsf/(WebPageList)/Cinq+principes+pour+reussir+l+Europe+des+moyens+de+paiement?Open).
- Fédération bancaire française (2003b). "Industrie des moyens de paiement : glossaire systèmes et moyens de paiement". 3 p. Disponible sur : [www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/\(WebPageList\)/8F7D467D9B291071C125704A003707B2](http://www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/(WebPageList)/8F7D467D9B291071C125704A003707B2).
- Fédération bancaire française (2003c). "Le traitement des petits montants en France et en Europe : SIT et PE-ACH". septembre. Disponible sur : [www.afb.fr/Web/internet/content_entreprisebancaire.nsf/\(WebPageList\)/Le+traitement+des+petits+montants+en+France+et+en+Europe+-+SIT+et+PE-ACH?Open](http://www.afb.fr/Web/internet/content_entreprisebancaire.nsf/(WebPageList)/Le+traitement+des+petits+montants+en+France+et+en+Europe+-+SIT+et+PE-ACH?Open), consulté en avril 2007.
- Fédération bancaire française (2005a). "L'Europe des moyens de paiement : des règles du jeu égales pour tous". *Actualité bancaire*, numéro 496, 4 p.
- Fédération bancaire française (2005b). "Le calendrier de l'Europe des paiements". 1 p. Disponible sur : www.afb.fr/Web/internet/content_presse.nsf/8b37c7256af34f6ac1256d4e0050f263/3fbd0d3663795193c125708a00586996?OpenDocument, consulté en octobre 2007.
- Fédération bancaire française (2005c). "L'industrie bancaire française et européenne poursuit son plan d'action". 2 p. Disponible sur : www.afb.fr/Web/internet/content_presse.nsf/8b37c7256af34f6ac1256d4e0050f263/3fbd0d3663795193c125708a00586996?OpenDocument, consulté en octobre 2007.
- Fédération bancaire française (2005d). "Règlement européen sur les paiements transfrontières en euro : le plafond des virements passe à 50 000 € au 1er janvier 2006". décembre. Disponible sur : [www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/\(WebPageList\)/2A856341B764F50BC12570E600569ADC](http://www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/(WebPageList)/2A856341B764F50BC12570E600569ADC), consulté en octobre 2007.

- Fédération bancaire française (2006a). "12 questions - réponses sur le SEPA, l'espace unique des paiements en euro". 6 p. Disponible sur : [www.afb.fr/web/internet/content_europe.nsf/\(WebPageList\)/BBB1B85056FBF759C12571B80052E334](http://www.afb.fr/web/internet/content_europe.nsf/(WebPageList)/BBB1B85056FBF759C12571B80052E334).
- Fédération bancaire française (2006b). "Cartes en Europe : La FBF conteste la méthodologie du rapport de la commission européenne". juin. Disponible sur : [www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/\(WebPageList\)/1D22D37024F53DEBC125719200511F64](http://www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/(WebPageList)/1D22D37024F53DEBC125719200511F64), consulté en octobre 2007.
- Fédération bancaire française (2006c). "Espace unique des paiements en euro : la FBF et la Banque de France mettent en place un comité national". Communiqué commun Banque de France - FBF. Disponible sur : [www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/\(WebPageList\)/405C54C095D4AC48C1257139002FBFAA](http://www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/(WebPageList)/405C54C095D4AC48C1257139002FBFAA), consulté en octobre 2007.
- Fédération bancaire française (2007a). "Moyens de paiement européens en France : le Comité national SEPA adapte le calendrier". mars. Disponible sur : [www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/\(WebPageList\)/4C407084686325EEC12572AB004304D5](http://www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/(WebPageList)/4C407084686325EEC12572AB004304D5), consulté en avril 2007.
- Fédération bancaire française (2007b). "Banque et finance : le dialogue transatlantique avance". *Actualité bancaire*, numéro 522, 4 p.
- Fédération bancaire française (2007c). "Chiffres clés : les banques proposent des services plus nombreux et variés à leurs clients". Disponible sur : [www.afb.fr/Web/internet/content_presse.nsf/\(WebPageList\)/Chiffres+cles++-+Les+banques+proposent+des+services+plus+nombreux+et+varies+a+leurs+clients?Open](http://www.afb.fr/Web/internet/content_presse.nsf/(WebPageList)/Chiffres+cles++-+Les+banques+proposent+des+services+plus+nombreux+et+varies+a+leurs+clients?Open), consulté en mars 2007.
- Fédération bancaire française (2007d). "Europe des paiements : la directive est adoptée". *Actualité bancaire*, numéro 518, 4 p.
- Fédération bancaire française (2007e). "Le Comité national SEPA adopte la 2ème version du plan de migration de la France et met en ligne le site Internet www.sepafrance.fr". Communiqué commun Comité national SEPA - Banque de France – FBF. Disponible sur : [www.afb.fr/Web/internet/content_presse.nsf/\(WebPageList\)/Le+Comite+national+SEPA+adopte+la+2eme+version+du+plan+de+migration+de+la+France+et+met+en+ligne+le+site+Internet+www.sepafrance.fr?Open](http://www.afb.fr/Web/internet/content_presse.nsf/(WebPageList)/Le+Comite+national+SEPA+adopte+la+2eme+version+du+plan+de+migration+de+la+France+et+met+en+ligne+le+site+Internet+www.sepafrance.fr?Open), consulté en octobre 2007.
- Fédération bancaire française (2007f). "Mini-guide 27 : le virement SEPA". novembre. Disponible sur : [www.afb.fr/Web/internet/content_fbf.nsf/\(WebPageList\)/mini-guides?Open](http://www.afb.fr/Web/internet/content_fbf.nsf/(WebPageList)/mini-guides?Open).
- Fédération bancaire française (2007g). "Moyens de paiement européens : menaces pour les systèmes cartes européens". décembre. Disponible sur : [www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/\(WebPageList\)/2DA74C2C6B4A60D5C12573B800375B3B](http://www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/(WebPageList)/2DA74C2C6B4A60D5C12573B800375B3B), consulté en janvier 2008.
- Fédération bancaire française (2007h). "Plus de 14 milliards de transactions de paiement en 2006". février. Disponible sur : [www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/\(WebPageList\)/1A6A186FE050BEDEC1257279002E02C1](http://www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/(WebPageList)/1A6A186FE050BEDEC1257279002E02C1), consulté en mars 2007.
- Fédération bancaire française (2007i). "Rapport d'activité 2006". 40 p.

- Fédération bancaire française (2008a). "Sécurité des opérations bancaires". juin. Disponible sur : [www.afb.fr/Web/internet/content_fbf.nsf/\(WebPageList\)/mini-guides?Open](http://www.afb.fr/Web/internet/content_fbf.nsf/(WebPageList)/mini-guides?Open), consulté en juin 2008.
- Fédération bancaire française (2008b). "Agenda 2008". *Actualité bancaire*, numéro 525, 4 p.
- Fédération bancaire française (2008c). "Incertitudes sur les moyens de paiement européens". *Actualité bancaire*, numéro 532, 4 p.
- Fédération bancaire française (2008d). "L'harmonisation des moyens de paiement européens est compromise". septembre. Disponible sur : [www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/\(WebPageList\)/40CB5C484122E5EAC12574C000364573](http://www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/(WebPageList)/40CB5C484122E5EAC12574C000364573), consulté en octobre 2008.
- Fédération bancaire française (2008e). "Le virement SEPA démarre le 28 janvier". janvier. Disponible sur : [www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/\(WebPageList\)/CA7FABBF4EBC6020C12573D900391888](http://www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/(WebPageList)/CA7FABBF4EBC6020C12573D900391888), consulté en avril 2008.
- Fédération bancaire française (2008f). "Les principales banques françaises et de grandes banques allemandes étudient la mise en place d'un système européen de cartes". avril. Disponible sur : [www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/\(WebPageList\)/CCAF1EB09C75EB59C125742D00546841](http://www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/(WebPageList)/CCAF1EB09C75EB59C125742D00546841), consulté en mai 2008.
- Fédération bancaire française (2008g). "Moyens de paiement européens : pour un SEPA viable". Disponible sur : [www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/\(WebPageList\)/1E4D261FCA926754C125750D003952C2](http://www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/(WebPageList)/1E4D261FCA926754C125750D003952C2).
- Fédération bancaire française (2008h). "Rapport d'activité 2007". 52 p.
- Fédération bancaire française (2008i). "Relations banques/clients : de nouvelles avancées". *Actualité bancaire*, numéro 531, 4 p.
- Fédération bancaire française (2008j). "Virement SEPA : lancement réussi". Communiqué du Comité national SEPA. Disponible sur : [www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/\(WebPageList\)/9004648895505024C1257411005B8AE5](http://www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/(WebPageList)/9004648895505024C1257411005B8AE5), consulté en avril 2008.
- Fédération bancaire française (2009a). "Europe des paiements : des délais très courts pour lever les difficultés". juin. Disponible sur : [www.afb.fr/Web/internet/content_europe.nsf/\(WebPageList\)/Europe+des+moyens+de+paiement?Open](http://www.afb.fr/Web/internet/content_europe.nsf/(WebPageList)/Europe+des+moyens+de+paiement?Open), consulté en juin 2009.
- Fédération bancaire française (2009b). "L'agenda bancaire 2009". *Actualité bancaire*, numéro 535, 4 p.
- Fédération bancaire française (2009c). "Le prélèvement SEPA sera disponible en France à partir de novembre 2010". Communiqué commun Comité national SEPA - Banque de France - FBF. Disponible sur : [www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/\(WebPageList\)/A0A684297512FDCFC12575A7003A0A7C](http://www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/(WebPageList)/A0A684297512FDCFC12575A7003A0A7C), consulté en mai 2009.
- Fédération bancaire française (2009d). "Moyens de paiement en Europe : les banques françaises mobilisées". Disponible sur : [www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/\(WebPageList\)/BC70ABC9B008A879C1256DB0002CEE64](http://www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/(WebPageList)/BC70ABC9B008A879C1256DB0002CEE64), consulté en octobre 2007.

- Fédération bancaire française (2009e). "Prélèvements européens : la FBF conteste la décision arbitraire et tardive de la Commission européenne". mars. Disponible sur : [www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/\(WebPageList\)/AA2A36C883CE8DEDC12575830047A6B5](http://www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/(WebPageList)/AA2A36C883CE8DEDC12575830047A6B5), consulté en avril 2009.
- Fédération bancaire française (2009f). "Projet SEPA : Le Comité national SEPA souhaite la fixation de dates de fin de migration au niveau européen". décembre. Disponible sur : [www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/\(WebPageList\)/4CC9EE82338E2987C125768F0045A2E5](http://www.afb.fr/web/internet/content_presse.nsf/(WebPageList)/4CC9EE82338E2987C125768F0045A2E5), consulté en juillet 2010.
- Fédération bancaire française (2009g). "Rapport d'activité 2008". 52 p.
- Fédération bancaire française (2010a). "Le Comité national SEPA confirme l'engagement de la communauté française dans ce projet et attend des autorités européennes les clarifications nécessaires pour une migration rapide". juin. Disponible sur : www.fbf.fr/web/Internet2010/Content.nsf/DocumentsByIDWeb/87MGTM?OpenDocument, consulté en juillet 2010.
- Fédération bancaire française (2010b). "Les banques envoient le récapitulatif annuel des frais". janvier. Disponible sur : www.fbf.fr/web/Internet2010/Content.nsf/DocumentsByIDWeb/87KMJT?OpenDocument, consulté en juillet 2010.
- Fédération bancaire française (2010c). "Projet Monnet - Une vingtaine de banques européennes prévoient de créer un nouveau système de cartes bancaires en Europe". mai. Disponible sur : www.fbf.fr/web/Internet2010/Content.nsf/DocumentsByIDWeb/87MG8X?OpenDocument, consulté en juillet 2010.
- Felici R., Pagnini M. (2008). "Distance, bank heterogeneity and entry in local banking markets". *The Journal of Industrial Economics*, vol. 56 (3), p. 500-534.
- Femenias L. *L'euro à la lumière des théories monétaires holistes contemporaines*. 296 p. Thèse : Sciences économiques : Bourgogne : 2008.
- Forum parlementaire européen des services financiers (2004). "Payment systems : efficiency and fairness". 5 p. Disponible sur : www.epfsf.org/meetings/2004/briefings/, consulté en juillet 2009.
- Frankel A., Marquardt J. (1983). "Payments systems : theorie and policy". *International Finance Discussion Paper*, n°216, 39 p.
- Gandal N. (2002). "Compatibility, standardisation, and network effects : some policy implications". *Oxford Reviews of Economic Policy*, vol. 18 (1), p. 80-91.
- Gans J., King S. (2003). "The neutrality of interchange fees in payment systems". *Topics in Economic Analysis and Policy*, vol. 3 (1), p. na.
- Gavalda C., Stoufflet J. (2003). *Instruments de paiement et de crédit : effets de commerce, chèque, carte de paiement, transfert de fonds*. 5^e éd. / réd. par Stoufflet J. Paris : Litec, 526 p. Manuels.
- Godeffroy J-M. (2006). "Le SEPA : une ambition pour l'Europe". Banque centrale européenne, PSSC/2006/255, 6 p.
- Grégoire C. (2009). "EuroCommerce lodges new complaint against Visa Europe". EuroCommerce Press, juin, 2009. Disponible sur : <http://www.eurocommerce.be/content.aspx?PageId=41547>, consulté en janvier 2009.

- Groupement des Cartes Bancaires (na1). "A l'échelle européenne, le SEPA aboutit à une redéfinition de l'interbancaire". Disponible sur : www.cartes-bancaires.com/spip.php?article197, consulté en octobre 2008.
- Groupement des Cartes Bancaires (na2). "SEPA : un nouveau paradigme pour les systèmes carte". Disponible sur : www.cartes-bancaires.com/spip.php?article197, consulté en juillet 2008.
- Groupement pour un Système Interbancaire de Télécompensation (2007a). "Rapport annuel 2006", 15 p.
- Groupement pour un Système Interbancaire de Télécompensation (2007b). "Le SIT en chiffres 2006", 27 p.
- Guerrien B. (2004). *La théorie économique néoclassique. Tome 1. Microéconomie*. Nouvelle éd. Paris : Éd. La Découverte, 121 p. Repères, n°275.
- Guibourg G. (1998). "Efficiency in the payment system - a network perspective". *Sveriges Riksbank Quarterly Review* 3, p. 5-24.
- Guibourg G. (2001). "Interoperability and Network Externalities in Electronic Payments". *Sveriges Riksbank Working Paper Series*, n°126, 45 p.
- Guthrie G., Wright J. (2003). "Competing payment schemes". National University of Singapore, Department of Economics Working Paper n° 0311, 24 p.
- Guthrie G., Wright J. (2007). "Competing payment schemes". *The Journal of Industrial Economics*, vol. 55 (1), p. 37-67.
- Guyony S. (2007). "Les groupes bancaires innovent dans des services de domaines très divers : le CECEI a présenté jeudi son rapport d'activité 2006. Parmi les innovations des banques, certaines sont portées par les directives européennes". *L'AGEFI*, 13 juillet 2007.
- Haddad A. (2006). "How Welcome helps payment schemes justify higher interchange and compete for bank market share". août. Disponible sur : <http://aneace.blogspot.com/2006/08/how-welcome-helps-payment-schemes.html>, consulté en janvier 2008.
- Hagiu A. (2007). "Merchant or two-sided platform ?". *Review of Network Economics*, vol. 6 (2), p. 115-133.
- Hayashi F. (2006). "A puzzle of card payment pricing : why are merchants still accepting card payments ?". *Review of Network Economics*, vol. 5 (1), p. 144-174.
- Hotelling H. (1929). "Stability in competition". *The Economic Journal*, vol. 39 (153), p. 41-57.
- HSN Consultants Inc. (2005). "The nilson report". Robertson David (Éditeur), n° 847, 10 p.
- HSN Consultants Inc. (2009). "The nilson report". Robertson David (Éditeur), n° 926, 12 p.
- HSN Consultants Inc. (2009). "The nilson report". Robertson David (Éditeur), n° 928, 12 p.
- HSN Consultants Inc. (2009). "The nilson report". Robertson David (Éditeur), n° 933, 12 p.
- Huchet N. (2008). *Légitimité et modalités opératoires d'un prêteur international en dernier ressort face aux crises d'illiquidité bancaire*. 314 p. Thèse : Sciences économiques : Sud, Toulon-Var.
- Hunt M. R. (2003). "An introduction to the economics of payment card networks". *Review of Network Economics*, vol. 2 (2), p. 80-96.

- Hunt R. M., Simojoki S., Takalo T. (2007). "Intellectual property rights and standard setting in financial services : the case of the Single European Payments Area". *Federal Reserve Bank of Philadelphia Working papers*, n° 07-20, 40 p.
- Institut mondial des Caisses d'Épargne, Groupement européen des Caisses d'Épargne (2006). "A comparative analysis of the US and EU retail banking markets : a contribution in the context of the EU/US retail banking forum". 162 p.
- Interbank Clearing (2009). "Clearit". n°42, 15 p. Disponible sur : www.currency-iso.org/FR/dl_tkicch_clearit42.pdf, consulté en décembre 2009.
- Jeffers E., Pastré O. (2007). *Économie bancaire*. Paris : Economica, VI-229 p.
- Jonard N., Schenk E. (1998) "Open standard compatibility : network externalities versus product differentiation". *Mimeo*, Université Louis Pasteur, Strasbourg.
- Josserand E. (2001). *L'entreprise en réseau*. Paris : Vuibert, VII-135 p. Entreprendre. Série Vital Roux.
- Jost S. (2004). "La théorie des coûts de transaction de Williamson et la surveillance des banques dans l'UE". *Publications euryopa*, vol. 27-2004, ISBN 2-940174-28-8, 85 p.
- Katz M. L., Shapiro C. (1985). "Network externalities, competition, and compatibility". *The American Economic Review*, vol. 75 (3), p. 424-440.
- Katz M. L., Shapiro C. (1986a). "Product Compatibility Choices in a Market with Technological Progress". *Oxford Economic Papers*, vol. 38, p. 146-165.
- Katz M. L., Shapiro C. (1986b). "Technology adoption in the presence of network externalities". *Journal of Political Economy*, vol. 94 (4), p. 822-841.
- Katz M. L., Shapiro C. (1994). "Systems competition and network effects". *Journal of Economic Perspectives*; vol. 8 (2), p. 93-115.
- Kemppainen K. (2003). "Competition and regulation in European retail payment systems". *Bank of Finland Discussion Papers*, n° 16, 69 p.
- Kemppainen K. (2005). "Assessing effects of price regulation in retail payment systems". *Bank of Finland Research Discussion Papers*, n°19, 32 p.
- Kemppainen K. (2008). "Integrating European retail payment systems: some economics of SEPA". *Bank of Finland Discussion Papers*, n°22, 40 p.
- Khiaonarong T. (2003). "Payment systems efficiency, policy approaches, and the role of the central bank". *Bank of Finland Discussion Papers*, ISBN 952-462-025-1, 69 p.
- Klein B., Lerner A., Murphy K. M., Plache L. L. (2006). "Competition in two-sided markets : the antitrust economics of payment card interchange fees". *Antitrust Law Journal*, vol. 73 (3), p. 571-626.
- Kneipe P. (2006). "SEPA: les attentes, opportunités et défis des trésoriers d'entreprise". Forum Financier, ATEB (l'Association des trésoriers d'entreprises en Belgique) et EACT(Euro Associations of Corporate Treasuries, l'association des trésoriers d'entreprises de la zone euro), 2006. Disponible sur : www.bff-ffb.be/files/Colloquium2006-Kneipe.ppt.
- Kretschmer T. (2008). "Splitering and inertia in network industries". *The Journal of Industrial Economics*, vol. 56 (4), p. 685-706, decembre.
- Laboratoire d'économie industrielle, Perrot A. (Dir.) (1997). *Réglementation et concurrence*. Paris : Economica, 175 p. Collection Économie et statistiques avancées. Série École

- ationale de la statistique et de l'administration et du Centre d'études des programmes économiques.
- Laffont J-J., Rey P. Tirole J. (1998a). "Network competition : I. Overview and nondiscriminatory pricing". *RAND Journal of Economics*, vol. 29 (1), p. 1-37.
- Laffont J-J., Rey P. Tirole J. (1998b). "Network competition : II. Price discrimination". *RAND Journal of Economics*, vol. 29 (1), p. 35-56.
- Le Bas C. (1995). *Économie de l'innovation*. Paris : Economica, 112 p. Économie poche, n°19.
- Lévêque F. (2004). *Économie de la réglementation*. Paris : la Découverte, 122 p. Repères, n°238.
- Levet J-L. (2004). *L'économie industrielle en évolution : les faits face aux théories*. Paris : Economica, XI-335 p.
- Lima P. (de) (2004). *Intégration du système bancaire et financier en Europe*. Paris : Revue Banque édition, 125 p. Les Essentiels de la banque.
- Malaurie-Vignal M. (2003). *L'abus de position dominante*. Paris : LGDJ, 186 p. Systèmes.
- Manenti F. M., Somma E. (2008). "One-way compatibility, two-way compatibility and entry in network industries". *Int. J. of the Economics of Business*, vol. 15 (3), p. 301-322.
- Margerit V. (2007). "La directive sur les services de paiement". *Bulletin de la Banque de France*, n° 164, p. 67-77.
- MasterCard (2008). "Benefits of open payment systems and the role of interchange". 12 p. Disponible sur : www.mastercard.com/us/company/en/whatwedo/interchange.html.
- MasterCard (2009). "MasterCard annual report 2008 : advancing commerce when it matters most". 144 p. Disponible sur : <http://investorrelations.mastercardintl.com/phoenix.zhtml?c=148835&p=irol-reportsannual>.
- Matutes C., Regibeau P. (1988). "Mix and match : product compatibility without network externalities". *RAND Journal of Economics*, vol. 19 (2), p. 221-234.
- Mazier H. (2006). "Les banques s'attellent à la création des moyens de paiement européens". *La tribune*, 20 juin 2006.
- McAndrews J. J. (1997). "Network issues and payment systems". *Federal Reserve Bank of Philadelphia Business Review*, p. 15-25.
- Mercatel (2007). "Le guide du SEPA". 64 p. Disponible sur : http://www2.bplc.fr/pg3r5i1746_Guide_sur_le_SEPA_de_Mercatel.html, consulté en avril 2007.
- Mishkin F. S. (2009). *The economics of money, banking and financial markets*. 9^e éd., édition globale, Upper Saddle River, N.J. : Harlow , Pearson Education, xli-664-10-32 p. Addison-Wesley series in economics.
- Mishkin F. S., Hautcoeur P-C., Lacoue-Labarthe D., Bordes C. (2007). *Monnaie, banque et marchés financiers*. 8^e éd. Paris : Pearson Education, XXXII-894 p.
- Monti M. (2010). "Une nouvelle stratégie pour le marché unique : au service de l'économie et de la société européennes". Rapport au Président de la Commission européenne José Manuel Barroso, 122 p. Disponible sur : http://ec.europa.eu/internal_market/strategy/index_fr.htm, consulté en novembre 2010.

- National Bankcard Corp. (NaBanco) v. VISA U.S.A., Inc., 779 F.2d 592 (11th Cir. 1986).
- Noghès Y-A. (2009a). "Banques : le système de commissions à revoir". *La Tribune*, 25 mars 2009.
- Noghès Y-A. (2009b). "Le projet d'espace européen des paiements est un échec total". *La Tribune*, 24 avril 2009.
- O'Connor S. (2003). "Les paiements de détail : éléments nouveaux, enjeux et initiatives". *Revue de la Banque du Canada*, p. 23-40.
- Observatoire de la sécurité des cartes de paiement (2004). "Rapport annuel : exercice 2003". 49 p. Disponible sur : www.banque-france.fr/observatoire/activite.htm.
- Observatoire de la sécurité des cartes de paiement (2005). "Rapport annuel : exercice 2004". 51 p. Disponible sur : www.banque-france.fr/observatoire/activite.htm.
- Observatoire de la sécurité des cartes de paiement (2006). "Rapport annuel 2005". 64 p. Disponible sur : www.banque-france.fr/observatoire/activite.htm.
- Observatoire de la sécurité des cartes de paiement (2007). "Rapport annuel 2006". 66 p. Disponible sur : www.banque-france.fr/observatoire/activite.htm.
- Observatoire de la sécurité des cartes de paiement (2008). "Rapport annuel d'activité 2007". 70 p. Disponible sur : www.banque-france.fr/observatoire/activite.htm.
- Observatoire de la sécurité des cartes de paiement (2009). "Rapport annuel 2008". ISSN 1767-6665, 67 p. Disponible sur : www.banque-france.fr/observatoire/activite.htm.
- Parkin M., Bade R., González P. (2005). *Introduction à la microéconomie moderne*. 3^e éd. Saint-Laurent (Québec) : ERPI, Éd. du Renouveau pédagogique, XX-555 p.
- Parlement européen, Conseil de l'Union européenne (2000). "Directive 2000/46/CE du Parlement européen et du Conseil du 18 septembre 2000 concernant l'accès à l'activité des établissements de monnaie électronique et son exercice ainsi que la surveillance prudentielle de ces établissements". *Journal officiel des Communautés européennes*, n° L 275, p. 0039 – 0043.
- Parlement européen, Conseil de l'Union européenne (2001). "Règlement CE n°2560/2001 du Parlement européen et du Conseil du 19 décembre 2001 concernant les paiements transfrontaliers en euros". *Journal officiel de l'Union européenne*, n° L 344, p. 0013 – 0016.
- Parlement européen, Conseil de l'Union européenne (2006). "Directive 2006/123/CE du Parlement Européen et du Conseil du 12 décembre 2006 relative aux services dans le marché intérieur". *Journal officiel de l'Union européenne*, n° L 376, p. 0036 - 0068.
- Parlement européen, Conseil de l'Union européenne (2007). "Directive 2007/64/CE du Parlement Européen et du Conseil du 13 novembre 2007 concernant les services de paiement dans le marché intérieur, modifiant les directives 97/7/CE, 2002/65/CE, 2005/60/CE ainsi que 2006/48/CE et abrogeant la directive 97/5/CE (Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE)". *Journal officiel de l'Union européenne*, n° L 319, p. 0001 - 0036.
- Parlement européen, Conseil de l'Union européenne (2009a). "Directive 2009/110/CE du Parlement européen et du Conseil du 16 septembre 2009 concernant l'accès à l'activité des établissements de monnaie électronique et son exercice ainsi que la surveillance prudentielle de ces établissements, modifiant les directives 2005/60/CE et 2006/48/CE et abrogeant la directive 2000/46/CE (Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE)". *Journal officiel de l'Union européenne*, n° L 267, p. 0007 – 0017.

- Parlement européen, Conseil de l'Union européenne (2009b). "Règlement (CE) n° 924/2009 du Parlement Européen et du Conseil du 16 septembre 2009 concernant les paiements transfrontaliers dans la Communauté et abrogeant le règlement (CE) n° 2560/2001 (Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE)". *Journal officiel de l'Union européenne*, n° L 266, p. 0011 - 0018.
- Pastré O. (2006). "Le Sepa : c'est pas jouable". *Les Echos*, n°19772, 13 octobre 2006.
- Picard P. (1998). *Éléments de micro-économie. Tome 1. Théorie et applications*. 5^e éd. Paris : Montchrestien, VIII-587 p. Collection Eco.
- Piedelièvre S. (2010). *Instruments de crédit et de paiement*. 6^e éd. Paris : Dalloz, VI-384 p. Cours Dalloz. Series Droit privé.
- Plihon D. (2008). *La monnaie et ses mécanismes*. 5^{ème} éd. Paris : la Découverte, 119 p. Repères, n°295.
- Polanyi K. (1968). *Primitive, archaic and modern economies*. Boston : Beacon Press, LIV-346 p.
- Pouyfaucou P. Villaume P. (2004). "Moyens de paiement : la recomposition européenne". Accenture, Réf. SobqMoy, 2 p.
- PR Newswire Europe Ltd. (2006). "La fusion Interpay - Transaktionsinstitut est finalisée". septembre. Disponible sur : www.prnewswire.co.uk/cgi/news/release?id=179575, consulté en janvier 2008.
- Prager P. A., Manuszak M. D., Kiser E. K., Borzekowski R. (2009). "Interchange fees and payment card networks: economics, industry developments, and policy issues". *Finance and Economics Discussion Series*, Divisions of research & statistics and monetary affairs, Federal Reserve board, Washington D.C., 85 p.
- Prager R. (2005). "Country studies of interchange fees : commentary". *Review of Network Economics*, vol.4 (4), p. 324-327.
- Principauté de Monaco (2009). "Monaco joins the Single Euro Payments Area – SEPA". 01 juillet 2009. Disponible sur : [www.gouv.mc/304/wwwnew.nsf/1909\\$/7F159A9A7FBDF491C12570A6003140A6GB?OpenDocument&2GB&ArchivesAsk=Archives Economy](http://www.gouv.mc/304/wwwnew.nsf/1909$/7F159A9A7FBDF491C12570A6003140A6GB?OpenDocument&2GB&ArchivesAsk=Archives Economy), consulté en août 2009 (lien disparu).
- Pröpper M., Lelyveld I., Heijmans R. (2008). "Towards a network description of interbank payment flows". *DNB Working Paper*, n° 177, 27 p.
- PSE Consulting (2009). "Why is the implementation of the PSD being delayed?". 7 p. Disponible sur : www.pseconsulting.com/pdf/articles/paymentservicesdirective/pse_article_delay_in_psd_implementation_mar09.pdf, consulté en mars 2009.
- Radke M-P. (2001). "Law and economics of Microsoft vs. U.S. Department of Justice : new paradigm for antitrust in network markets or inefficient lock-in of antitrust policy ?". *Schriftenreihe des Promotionsschwerpunkts Globalisierung und Beschäftigung*, n° 16/2001, Stuttgart-Hohenheim, ISSN 1618-5358, 56 p.
- Raffinot M., Venet B. (2003). *La balance des paiements*. Paris : Éd. la Découverte, 121 p. Repères, n°359.
- Rambure D. (2005). *Les systèmes de paiement*. Paris : Economica, 288 p. Connaissance de la gestion.

- Ramello G. B. (2005). "Intellectual property and the markets of ideas". *Review of Network Economics*, vol. 4 (2), p. 161-180.
- Reserve Bank of Australia (2001). "Reform of credit card schemes in Australia. Tome I. A consultation document". ISBN 0-642-50172-6, 136 p. Disponible sur : www.rba.gov.au/payments-system/reforms/cc-schemes/ia-consult-doc/.
- Reserve Bank of Australia (2006a). "Standard : the setting of interchange fees in the EFTPOS system". Disponible sur : www.rba.gov.au/payments-system/legal-framework/reg-plan/reg-plan-jul09.html, consulté en février 2010.
- Reserve Bank of Australia (2006b). "Standard : the setting of interchange fees in the Visa debit payment system". Disponible sur : www.rba.gov.au/payments-system/legal-framework/reg-plan/reg-plan-jul09.html, consulté en février 2010.
- Reserve Bank of Australia (2008). "Reform of Australia's Payments System : Conclusions of the 2007/08 Review". septembre. Disponible sur : www.rba.gov.au/media-releases/2008/mr-08-16.html, consulté en février 2010.
- Reserve Bank of Australia (2009a). "Payments system board : annual report 2009". ISSN 1442-939X, 46 p. Disponible sur : www.rba.gov.au/publications/annual-reports/psb/2009/html/.
- Reserve Bank of Australia (2009b). "Payments System Reform". août. Disponible sur : www.rba.gov.au/media-releases/2009/mr-09-18.html, consulté en février 2010.
- Reserve Bank of Australia, Australian Competition and Consumer Commission (2000). "Debit and credit card schemes in Australia : a study of interchange fees and access". ISBN 0 642 70497 X, 82 p.
- Rochet J-C., Tirole J. (2002). "Cooperation among competitors : some economics of payment card associations". *Rand Journal of Economics*, vol. 33 (4), p. 549-570.
- Rochet J-C., Tirole J. (2003a). "An economic analysis of the determination of interchange fees in payment card systems". *Review of Network Economics*, vol. 2 (2), p. 69-79.
- Rochet J-C., Tirole J. (2003b). "Platform competition in two-sided markets". *Journal of the European Economic Association*, vol. 1 (4), p. 990-1029.
- Rochet J-C., Tirole J. (2003c). "The theory of interchange fees : a synthesis of recent contributions". *Review of Network Economics*, vol. 2 (2), p. 97-124.
- Rochet J-C., Tirole J. (2004). "Two-sided markets : an overview". *Mimeo, IDEI*, 44 p.
- Rochet J-C., Tirole J. (2006). "Externalities and regulation in card payment systems". *Review of Network Economics*, vol. 5 (1), p. 1-14.
- Rochet J-C., Tirole J. (2007). "Must-take cards and the tourist test". *DNB Working Paper*, n° 127, 40 p.
- Rochet J-C., Tirole J. (2008). "Must-take cards : merchant discounts and avoided costs". *IDEI Working Paper*, n° 496, 41 p.
- Rochet J-C., Wright J. (2009). "Credit card interchange fees". *ECB Working Paper Series*, n° 1138, 30 p.
- Rosenberg N. (1982). *Inside the black box : technology and economics*. Cambridge, Londres, New York : Cambridge university press, XI-304 p.
- Saïdane D. (2009) *La nouvelle banque : métiers et stratégies*. 2^{ème} éd. Paris : Revue Banque édition, 127 p. Les Essentiels de la banque.

- Schaeck K., Čihák M. (2008). "How does competition affect efficiency and soundness in banking". *ECB Working Paper Series*, n°932, 44 p.
- Schaefer G. K. (2008). "An economic analysis of the single euro payments area (SEPA)". *FIW working paper* n°11, 29 p.
- Schmalensee R. (2002). "Payment systems and interchange fees". *Journal of Industrial Economics*, vol. 50 (2), p103-122.
- Schmiedel H. (2007). "The economic impact of the single euro payments area". *BCE Occasional paper series*, n° 71, ISSN 1607-1484.
- Schwartz M., Vincent D. R. (2006). "The no surcharge rule and card user rebates: Vertical Control by a Payment Network". *Review of Network Economics*, vol. 5 (1), p. 72-102.
- Shapiro C., Varian H. (1999). *Économie de l'information : guide stratégique de l'économie des réseaux*. Paris : De Boeck université, 313 p. Ouvertures économiques. Série Balises.
- Shy O. (2001). *The economics of network industries*. New York : Cambridge University Press, xiii-315 p.
- Simon P. (2000). "Straight through processing". 3 p. Disponible sur : http://ec.europa.eu/internal_market/payments/docs/framework/roundtable/psimonen_en.pdf.
- Sitruk H. (2009). "Les cartes de retrait et de paiements dans le cadre du SEPA". Étude réalisée par Mansit pour le Comité consultatif du secteur financier, 50 p.
- Sous la direction de Dosi G., Freeman C., Nelson R. et al. (1988). *Technical change and economic theory*. Londres : Pinter, X-646 p.
- Sous la direction de Orillard M, Guilhon B., Huard P., Zimmermann J-B. (1997). *Économie de la connaissance et organisations : entreprises, territoires, réseaux*. Paris, Montréal : l'Harmattan, 481 p.
- Steering Committee sur l'avenir des moyens de paiement (2009). "Deuxième rapport d'avancement sur la migration vers le SEPA en Belgique". Disponible sur : www.sepabelgium.be/fr/node/173, consulté en mai 2009.
- Swift (2005). "Looking beyond the boundaries – transformation of domestic ACHs : the new wave of developments in bulk payment infrastructure services". *Sibos Issues 2005*. Disponible sur : http://www.swift.com/about_swift/press_room/swift_news_archive/home_page_stories_archive_2005/61178/european_models_for_achs.page, consulté en octobre 2007 (lien disparu).
- Swift (2008a). "Annual report 2007". 72 p.
- Swift (2008b). "Dialogue". 55p. 4^{ème} trimestre, decembre 2008/janvier 2009. Disponible sur: www.swift.com/about_swift/publications/dialogue_magazine/index.page?lang=fr.
- Swift (2009). "Dialogue". 54p. 2^{ème} trimestre. Disponible sur: www.swift.com/about_swift/publications/dialogue_magazine/index.page?lang=fr, consulté en avril 2009.
- The Giovannini Group (2001). "Cross-border clearing and settlement arrangements in the European Union". 95 p.
- The Giovannini Group (2003). "Second report on EU clearing and settlement arrangements". 56 p.

- Toernig J-P., Brion F. (1999). *Les moyens de paiement*. Paris : Presses universitaires de France, 127 p. Que sais-je, n° 3513.
- Trégouët T. (2009). "Intégration verticale et problèmes de coordination dans les marchés bifaces". *Revue économique* 2009/3, vol. 60, p. 807-817.
- Verdier M. (2006). "Retail payment systems : what can we learn from two-sided markets ?". *Communications & Strategies*, n° 61, p. 37-59.
- Verdier M. (2007). "L'économie des cartes de paiement en France". *Telecom Paris Working Papers in Economics and Social Sciences*, ESS-07-12, 25 p.
- Verdier M. (2008). *Interchanges et tarification des systèmes de paiement par carte*. 316 p. Thèse : Sciences économiques : Telecom Paristech.
- Vickers J. (2007). "Some economics of abuse of dominance". *University of Oxford Department of economics, Discussion Paper Series*, n°376, 32 p.
- Viner N., Creighton A., Rutstein C., Storz N. (2006). "Navigating to win : global payments 2006". The Boston Consulting Group Publications, 6 p. Disponible sur : www.bcg.com/documents/file14789.pdf.
- Visa (2008). "The VISA Europe manifesto". 15 p. Disponible sur : www.visa.gr/pressandmedia/newsreleases/visa_europe_manifesto_010408.pdf.
- Visa Europe (na). "Visa Europe annual report 2009 : your value your visa". VE04-6672-E-1109-MG-GC. 95 p. Disponible sur : www.visaeurope.com/en/about_us/annual_report.aspx.
- Vives X. "Innovation and competitive pressure". *The Journal of Industrial Economics*, vol. 56 (3), p. 419-469.
- Vivier-Lirimont S. (2006). *Risques et fragilités dans les réseaux interbancaires*. 292 p. Thèse : Sciences économiques : Paris I Panthéon – Sorbonne.
- Wang Z. (2010). "Regulating debit cards : the case of Ad Valorem fees". *Federal reserve Bank of Kansas City, Economic Review*, p. 71-93.
- Wauthy X. (2008). "Concurrence et régulation sur les marchés de plate-forme : une introduction". *Reflets et perspectives de la vie économique* 2008/1, Tome XLVII, p. 39-54.
- Weiner S. E., Wright J. (2005). "Interchange fees in various countries : developments and determinants". *Review of Network Economics*, vol.4 (4), p. 290-323.
- Wery E., Joly C-R. (2009). "La France transpose la directive SEPA sur les services de paiement », *Droit et Technologies*, 4 p. Disponible sur : www.droit-technologie.org/actuality-1252/la-france-transpose-la-directive-sepa-sur-les-services-de-paiement.html.
- White L. J. (2006). "Market definition and market power in payment card networks : some comments and considerations". *Review of Network Economics*, vol. 5 (1), p. 61-71.
- Working Group on EC Payment Systems (1993). "Report to the Committee of governors of the central banks of the member states of the European Economic Community on minimum common features for domestic payment systems : action 2 of the report on issues of common concern to EC central banks in the field of payment systems". 39 p.
- Working Group on EC Payment Systems (1995). "Developments in EU payments in 1994". Report to the council of the european monetary institute, ISBN 92-9166-330-1, 19 p.

- Wright J. (2002). "Access pricing under competition : an application to cellular networks". *Journal of Industrial Economics*, vol. 50 (3), p. 289-315.
- Wright J. (2003a). "Optimal card payment systems". *European Economic Review*, vol. 47 (4), p. 587-612.
- Wright J. (2003b). "Pricing in debit and credit card schemes". *Economics Letters*, vol. 80 (3), p. 305-309.
- Wright J. (2004a). "One-sided logic in two-sided markets". *Review of Network Economics*, vol. 3 (1), p. 42-63.
- Wright J. (2004b). "The determinants of optimal interchange fees in payment systems". *The Journal of Industrial Economics*, vol. 52 (1), p. 1-26.

Sitographie

Association bancaire pour l'euro

www.abe-eba.eu/By-country-N=EBA_Membership_Bycountry-L=EN.aspx

www.abe-eba.eu/Historical-background-N=EA_Historicalbackground-L=EN.aspx

www.ebaclearing.eu/EURO1-N=EURO1-L=EN.aspx

www.ebaclearing.eu/Latest-Information-N=S2_LatestInformation-L=EN.aspx

www.ebaclearing.eu/Overview-N=S2_Overview-L=EN.aspx.

www.ebaclearing.eu/STEP1-N=STEP1-L=EN.aspx

www.ebaclearing.eu/STEP2-N=STEP2-L=EN.aspx

Association professionnelle européenne des trésoriers d'entreprise

www.eact.eu

Banque centrale européenne

<http://sdw.ecb.europa.eu/>

<http://sdw.ecb.europa.eu/browse.do?node=3447415>

www.ecb.int/euro/changeover/html/index.fr.html

www.ecb.int/euro/intro/html/map.fr.html

www.ecb.europa.eu/paym/sepa/about/indicators/html/index.en.html

www.ecb.int/ecb/educational/facts/orga/html/or_017.fr.html

www.ecb.int/euro/changeover/html/index.fr.html

www.ecb.int/euro/intro/html/map.fr.html

www.ecb.int/stats/payments/paym/html/index.en.html

www.ecb.int/stats/payments/payments/html/index.en.html

Banque de France

www.banque-france.fr/fr/systemes-de-paiement-et-de-titres/moyens-et-systemes-de-paiement-et-de-titres-francais/systemes-de-paiement-de-masse.htm

Berlin Group

www.berlin-group.org/documents.html

www.berlin-group.org/related-cas.html

Bundesbank

www.bundesbank.de/zahlungsverkehr/zahlungsverkehr_emz.en.php

Bureau européen des unions de consommateurs

www.beuc.org

Comité européen de normalisation bancaire

www.ecbs.org/about.html

Comité national SEPA

www.sepafrance.fr/fr/content/composition-du-comité-national-sepa

www.sepafrance.fr/fr/content/le-prélèvement-sepa

Commission européenne

http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm

http://ec.europa.eu/europe2020/targets/eu-targets/index_en.htm

http://ec.europa.eu/internal_market/payments/index_fr.htm

http://ec.europa.eu/internal_market/payments/sepa/council_fr.htm

http://eur-lex.europa.eu/RECH_menu.do

http://europa.eu/abc/treaties/index_fr.htm

http://europa.eu/legislation_summaries/education_training_youth/general_framework/c10241_fr.htm

http://europa.eu/scadplus/glossary/lisbon_strategy_fr.htm

Conseil européen des paiements

http://epc.cbnet.info/content/adherence_database

www.europeanpaymentscouncil.eu/content.cfm?page=sdd_2011_rulebooks

www.europeanpaymentscouncil.eu/content.cfm?page=sepa_credit_transfer

www.europeanpaymentscouncil.eu/content.cfm?page=what_is_epc

www.europeanpaymentscouncil.eu/index.cfm

www.europeanpaymentscouncil.eu/knowledge_bank_detail.cfm?documents_id=330

Cabinet Ademca

www.ademca.fr/sepaactua.htm

Cartes Bancaires

www.cartes-bancaires.com/cbmag/fr/18/actu/actu3.htm

CIR (Common Implementation Recommendations) Technical Working Group

www.cir-twg.org/sepa_fast.html

Communauté européenne des coopératives de consommateurs

www.eurocoop.org

Conseil des normes de sécurité PCI

<http://fr.pcisecuritystandards.org/minisite/en/index.html>

EAPS

www.card-alliance.eu/processors-acquirers/

www.card-alliance.eu/schemes-banks/

EPASOrg

www.epasorg.eu/spip.php?article43

Equens

www.equens.com/About_Us/History/index.asp

www.equens.com/aboutus/companyprofile/key_figures.jsp

www.equens.com/payments/automatedclearinghouse/index.jsp

EuroCommerce

www.eurocommerce.be

Eurogiro

www.eurogiro.com/index.php?option=com_content&view=article&id=56&Itemid=81

Febelfin

www.febelfin.be/febelfin/fr/index.html

Fédération bancaire française

[www.afb.fr/Web/internet/content_presse.nsf/\(WebPageList\)/Moyens+de+paiement+en+Euro+pe+11+Dates+et+principaux+textes?Open](http://www.afb.fr/Web/internet/content_presse.nsf/(WebPageList)/Moyens+de+paiement+en+Euro+pe+11+Dates+et+principaux+textes?Open)

Groupe d'action financière (GAFI)

www.fatf-gafi.org/pages/0,3417,fr_32250379_32235720_1_1_1_1_1,00.html

Groupement pour un Système Interbancaire de Télécompensation

www.gsit.fr/qui/historique.htm

MasterCard

www.mastercard.com/fr/personal/fr/mastercard/societe/mastercard_world.html

www.mastercard.com/us/company/en/ourcompany/the_mastercard_story.html

Parlement européen

www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2010-0057+0+DOC+XML+V0//FR

www.europarl.europa.eu/summits/lis1_fr.htm

Q110 (banque allemande)

www.q110.de/de/ueber_uns.html

Swift

www.swift.com/about_swift/company_information/swift_in_figures/archive/index.page?lang=fr

TIPANET

<http://en.wikipedia.org/wiki/TIPANET>

US Department of Justice

www.justice.gov/atr/cases/f201200/201283.htm

Visa

www.visaeurope.com/en/about_us/what_we_do/technology.aspx

www.visaeurope.com/en/about_us/who_we_are/history.aspx#

www.visaeurope.com/en/visa_europe.aspx

Table des matières

INTRODUCTION GENERALE	1
 CHAPITRE 1 : L'ENVIRONNEMENT DES PAIEMENTS DE DETAIL.....	13
Introduction.....	14
Section 1. Les principaux acteurs de l'environnement des paiements.....	15
1. les utilisateurs et les prestataires de services de paiement.....	15
2. Les acteurs institutionnels	17
2.1 L'Eurosystème.....	17
2.2 Les autres institutions publiques et privées	21
2.2.1 La Commission européenne, le Conseil de l'Union européenne et le Parlement européen.....	21
2.2.2 Les autres organismes de coordination, de concertation et de coopération	23
Section 2. Les instruments et les systèmes de paiement dans la zone euro.....	26
1. Les moyens de paiement	26
2. Le paysage des systèmes d'échange et de règlement interbancaires.....	30
2.1 Les systèmes de paiement de montants élevés transfrontaliers	30
2.1.1 Le système TARGET.....	31
2.1.2 Le système Euro1.....	32
2.2 Les systèmes de paiement de détail domestiques	33
2.2.1 En France : Le Système Interbancaire de Télécompensation.....	33
2.2.2 En Allemagne : 'Retail Payment System'.....	36
2.3 Les systèmes de paiement de masse transfrontaliers	38
Section 3. Analyse économique de l'environnement des paiements.....	44
1. L'industrie des paiements : une industrie de réseau.....	44
2. Caractéristiques économiques des réseaux.....	46
2.1 Externalités de réseau	47
2.2 Complémentarité, compatibilité et normalisation.....	53
2.3 Coûts de changement et verrouillage.....	57
Section 4. Le besoin de moderniser l'environnement des paiements de détail en euros	60
1. Les principales déficiences de l'environnement des paiements	61
2. L'unification de l'environnement des paiements en euros	68
2.1 Histoire : une volonté avant tout politique.....	68
2.2 Une marche difficile	72
2.2.1 Actions de la Commission européenne	73
2.2.2 Actions du secteur bancaire	75
2.2.3 Actions de l'Eurosystème	76
Conclusion	79
 CHAPITRE 2 : L'ESPACE UNIQUE DE PAIEMENT EN EUROS	81
Introduction.....	82
Section 1. Présentation de l'Espace unique de paiement en euros.....	83
1. La conception du SEPA	84
1.1 Une tâche du secteur bancaire	85
1.2 Les principaux travaux du Conseil européen des paiements	87
2. Les composants du SEPA.....	90

2.1 Les moyens de paiement SEPA.....	91
2.1.1 Le virement SEPA	92
2.1.2 Le prélèvement SEPA.....	93
2.1.3 Les services additionnels optionnels.....	96
2.2 Les chambres de compensation automatisées.....	99
2.3 Les systèmes de carte	103
3. Le cadre légal du SEPA.....	109
3.1 L'harmonisation juridique	110
3.2 Les caractéristiques de la directive sur les services de paiement.....	112
Section 2. Les effets du SEPA sur l'environnement des paiements.....	115
1. Le SEPA, un environnement de paiements plus efficient : théorie ou réalité ?.....	116
1.1 Les améliorations théoriques apportées par le SEPA	116
1.1.1 Une analyse comparative entre le SEPA et l'environnement des paiements de détail.....	116
1.1.2 Les avantages du SEPA pour les utilisateurs et les prestataires de services de paiement	120
1.2 La réalisation du SEPA : source de coûts.....	127
1.3 Les bénéfices attendus du SEPA sont-ils robustes ?.....	129
2. Les fournisseurs de services de paiement dans le SEPA.....	136
2.1 Les systèmes paneuropéens de paiement de détail	136
2.2 Concurrence et stratégies des banques dans le SEPA.....	140
Section 3. Réseaux et changements technologiques : le passage à SEPA	143
1. Une lente migration.....	144
1.1 Le déploiement du virement SEPA	144
1.2 Le déploiement du prélèvement SEPA.....	146
1.3 Le déploiement des cartes conformes au SEPA	148
2. Les entraves à l'établissement du SEPA	149
3. Faire du SEPA le nouvel environnement des paiements de détail : les solutions proposées.....	155
Conclusion	158

CHAPITRE 3 : LES LACUNES DE L'ESPACE UNIQUE DE PAIEMENT EN EUROS

..... 162

Introduction..... 163

Section 1. Les effets du SEPA sur le secteur des paiements par carte..... 164

1. L'adaptation des systèmes nationaux de paiement par carte	165
1.1 La conformité au cadre SEPA pour les cartes	165
1.2 Les conséquences	167
2. La facturation des services de paiement par carte et les règles opérationnelles	169
2.1 Les principales commissions	169
2.2 Les règles économiques.....	172
3. Le mécontentement des commerçants	173

Section 2. L'allocation des prix dans les systèmes de carte

175

1. Histoire des commissions d'interchange.....	175
2. L'industrie de paiement par carte comme industrie biface.....	178
2.1 Marché biface : définition et caractéristiques.....	178
2.2 Les systèmes de carte, un exemple de marché biface	180
3. L'analyse des commissions d'interchange : un survol de la littérature économique.....	182
3.1 La justification des commissions d'interchange selon Baxter	182
3.2 Les commissions d'interchange dans un marché avec un unique système de carte.....	185
3.2.1 Seuls les acquéreurs sont en concurrence parfaite	185
3.2.2 Émetteurs et acquéreurs monopolistes.....	188
3.2.3 Acquéreurs et émetteurs en concurrence imparfaite	189
3.2.4 Acquéreurs et émetteurs en concurrence parfaite	190
3.2.5 Impact de la règle de non discrimination	192

3.3 La détermination des commissions d'interchange dans un marché avec des systèmes de carte en concurrence	195
3.3.1 Concurrence entre plates-formes à faces multiples et impact sur la structure de prix	195
3.3.2 Concurrence entre plates-formes de paiement de nature identique.....	198
3.3.3 Analyse de la concurrence imparfaite entre plates-formes	201
3.4 Synthèses des résultats.....	203
Section 3. Les commissions d'interchange face aux suspicions d'entente et d'abus de position dominante (antitrust)	208
1. Les développements réglementaires et légaux dans l'industrie des paiements par carte.....	208
1.1 En Europe	209
1.1.1 L'utilisation des cartes	209
1.1.2 Structure de marché et profitabilité de l'industrie.....	210
1.1.3 Les mesures régulatrices	211
1.2 À l'étranger.....	213
1.2.1 Aux États-Unis.....	213
1.2.2 En Australie	215
2. Spécificité des marchés bifaces et problèmes anticoncurrentiels	217
2.1 Les marchés bifaces sont-ils différents des autres marchés ?	217
2.2 La politique d'activité au sein des marchés bifaces.....	218
2.3 Les principaux problèmes antitrust relatifs aux marchés bifaces.....	219
2.3.1 Délimitation du marché et pouvoir de marché.....	220
2.3.2 Comportement prédateur	222
2.3.3 Barrières à l'entrée.....	223
2.3.4 Ententes et restrictions	224
3. Le futur du SEPA pour les cartes face à la politique européenne.....	226
Conclusion	229
 CONCLUSION GENERALE.....	 233
 ANNEXE 1 : LE SYSTEME DE CARTE	 241
 BIBLIOGRAPHIE	 244
Sitographie.....	273

Table des illustrations

<i>Encadré 1 : Les 10 principes fondamentaux pour les systèmes de paiement d'importance systémique.....</i>	<i>20</i>
<i>Encadré 2 : Directives et règlements ayant eu une influence majeure sur les systèmes de paiement.....</i>	<i>22</i>
<i>Encadré 3 : Les signataires du Livre Blanc du Groupe de Travail de mai 2002.....</i>	<i>79</i>
<i>Encadré 4 : La structure de l'EPC lors de la conception du SEPA.....</i>	<i>86</i>
<i>Encadré 5 : Les normes EMV.....</i>	<i>105</i>
<i>Encadré 6 : Règles pour la conformité au SEPA.....</i>	<i>108</i>
<i>Encadré 7 : Les barrières au changement de compte bancaire de la clientèle bancaire.....</i>	<i>153</i>
<i>Encadré 8 : Le théorème de Coase.....</i>	<i>180</i>
<i>Figure 1 : Le but du SEPA.....</i>	<i>7</i>
<i>Figure 2 : Le système de paiement français.....</i>	<i>34</i>
<i>Figure 3 : Le système de paiement domestique allemand.....</i>	<i>37</i>
<i>Figure 4 : L'utilisation d'un réseau augmente sa valeur.....</i>	<i>50</i>
<i>Figure 5 : Dynamique de l'adoption d'un bien réseau.....</i>	<i>51</i>
<i>Figure 6 : Équilibres multiples.....</i>	<i>51</i>
<i>Figure 7 : La circulation des commissions dans les systèmes de paiement quadripartites.....</i>	<i>171</i>
<i>Figure 8 : Le système de carte.....</i>	<i>243</i>
<i>Graphique 1 : Évolution de l'activité du SIT de 1991 à 2002.....</i>	<i>35</i>
<i>Graphique 2 : Nombre de paiement par habitant dans les pays de la zone euro de 2000 à 2006.....</i>	<i>65</i>
<i>Graphique 3 : Les acteurs de la création du SEPA.....</i>	<i>83</i>
<i>Graphique 4 : Organisation de la gouvernance de l'EPC lors de la conception de SEPA.....</i>	<i>86</i>
<i>Graphique 5 : Scénario de marché dans le SEPA.....</i>	<i>132</i>
<i>Graphique 6 : Fusions-acquisitions transfrontalières des banques dans la zone euro.....</i>	<i>141</i>
<i>Graphique 7 : La montée en charge du virement SEPA.....</i>	<i>145</i>
<i>Graphique 8 : La montée en charge du prélèvement SEPA.....</i>	<i>147</i>
<i>Graphique 9 : répartition du nombre de transactions par types d'instruments de paiement dans l'Union européenne.....</i>	<i>209</i>
<i>Tableau 1 : Matrice de jeu de coordination entre deux technologies.....</i>	<i>58</i>
<i>Tableau 2 : Les principaux travaux de l'EPC.....</i>	<i>89</i>
<i>Tableau 3 : Résumé des spécificités des moyens de paiement SEPA.....</i>	<i>97</i>
<i>Tableau 4 : Les principales caractéristiques d'une chambre de compensation automatisée paneuropéenne.....</i>	<i>100</i>
<i>Tableau 5 : Principes basiques pour la conformité d'une infrastructure au SEPA.....</i>	<i>102</i>
<i>Tableau 6 : Règles de conformité au cadre SEPA pour les cartes.....</i>	<i>107</i>
<i>Tableau 7 : Différences entre le SEPA et l'environnement des paiements.....</i>	<i>120</i>
<i>Tableau 8 : Avantages du SEPA pour les consommateurs.....</i>	<i>122</i>
<i>Tableau 9 : Avantages du SEPA pour le commerçants.....</i>	<i>123</i>
<i>Tableau 10 : Avantages du SEPA pour les entreprises et les administrations publiques.....</i>	<i>125</i>
<i>Tableau 11 : Impact en moyenne du SEPA sur les banques européennes (en pourcentage).....</i>	<i>131</i>
<i>Tableau 12 : les différentes commissions d'interchange lorsque la marge des émetteurs varie négativement avec la commission payée par les consommateurs (absorption de coût).....</i>	<i>188</i>
<i>Tableau 13 : les différentes commissions d'interchange lorsque la marge des émetteurs varie positivement avec la commission payée par les consommateurs (amplification de coût).....</i>	<i>188</i>
<i>Tableau 14 : Résultats lorsqu'il n'y a qu'une seule plate-forme de paiement.....</i>	<i>204</i>
<i>Tableau 15 : Résultats lorsque les plates-formes se font concurrence.....</i>	<i>206</i>