



COMMISSION EUROPÉENNE

Bruxelles, le 11.1.2012
COM(2011) 941 final

LIVRE VERT

**Vers un marché européen intégré des paiements par carte, par internet et par téléphone
mobile**

(Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE)

LIVRE VERT

Vers un marché européen intégré des paiements par carte, par internet et par téléphone mobile

(Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE)

1. INTRODUCTION

Des paiements électroniques sûrs, efficaces, compétitifs et novateurs sont essentiels si l'on veut que les consommateurs, les commerçants et les entreprises puissent profiter pleinement des avantages du marché unique, et ce, d'autant plus que le commerce est en train de basculer du monde réel vers le monde virtuel. La manière d'acheter des biens et services en Europe est en train de se transformer fondamentalement. Alors que citoyens et entreprises européens sont de plus en plus actifs en dehors de leur pays d'origine, le bon fonctionnement des paiements électroniques transfrontaliers leur facilite grandement la vie au quotidien. En se fondant sur les progrès réalisés dans le domaine des paiements de détail, l'Europe a l'occasion d'être à la pointe du progrès pour gérer les évolutions futures de l'«acte de payer», qu'il s'effectue par carte de paiement, sur internet ou à l'aide d'un téléphone portable.

Le SEPA (espace unique de paiements en euros), qui constitue la première grande étape de ce parcours, repose sur l'idée première qu'il ne devrait pas y avoir de distinction dans l'UE entre les paiements de détail¹ électroniques en euros selon qu'ils sont transfrontaliers ou nationaux. Le projet SEPA englobe les principaux instruments de paiement de détail: les virements, les prélèvements et cartes de paiement. Partant de là, le SEPA devrait constituer un tremplin pour la création d'un marché européen des paiements qui soit compétitif et novateur de deux manières. Le premier angle d'intervention concerne la proportion toujours croissante des paiements en ligne (e-paiements) et des paiements par téléphone mobile (m-paiements). Plus que tout, la généralisation des «smart phones» (téléphones intelligents) transforme le paysage des paiements et conduit à l'apparition de nouvelles applications de paiement, comme par exemple les porte-monnaie électroniques, qui remplacent les portefeuilles et les cartes physiques, ou les titres de transport public virtuels chargés sur un téléphone portable. Sur ce point, les instruments de paiement paneuropéens SEPA peuvent servir de base à des innovations plus intégrées et plus sûres dans le domaine des paiements. En second lieu, les normes et règles actuelles élaborées dans le cadre du SEPA pourraient être étendues aux instruments de paiement en devises autres que l'euro, repoussant ainsi les frontières d'un marché des paiements unique au-delà des seules transactions libellées en euros.

Les retombées positives d'une plus grande intégration des marchés résulteraient principalement de quatre facteurs.

¹ Les paiements de détail sont définis comme des transactions de paiement dans lesquelles au moins l'une des parties concernées par la transaction (c'est-à-dire le payeur, le bénéficiaire ou les deux) n'est pas un établissement financier. Ainsi, les paiements de détail représentent toutes les transactions de paiement qui n'ont pas lieu entre deux banques.

- 1) *Concurrence accrue* — Dans un secteur constitué de réseaux comme celui des paiements, l'intégration favorise l'accès au marché de nouveaux entrants ou concurrents venant d'autres États membres. Moyennant des normes ouvertes communes, les prestataires de services pourraient proposer leurs solutions de paiement existantes dans plusieurs pays. Leur zone d'activité en serait étendue, créant ainsi de nouvelles incitations à l'innovation. En conséquence, les coûts et les prix des services de paiement tendraient à baisser. De plus, une plus grande concurrence atténuerait la domination actuelle du marché des cartes de paiement par les deux systèmes de cartes internationales existants.
- 2) *Davantage de choix et de transparence pour les consommateurs* — Avec une plus large gamme de services concurrents, les utilisateurs de services de paiements pourraient choisir les instruments de paiement et les prestataires qui répondent le mieux à leurs besoins. Aujourd'hui, les consommateurs sont souvent ignorants des conséquences financières de leurs choix². Souvent, en raison de frais cachés, on utilise le mode de paiement le plus cher dont les coûts sont indirectement répercutés à l'ensemble des consommateurs par une augmentation des tarifs. À l'inverse, un marché intégré et transparent dirigerait les consommateurs vers les instruments de paiement présentant le meilleur rapport qualité-prix.
- 3) *Innovation renforcée* — Un marché intégré augmente les effets d'échelle. Cela signifie que les acteurs en place auraient plus d'occasions de faire des économies ou d'augmenter leurs recettes. En outre, les incitations à l'innovation seraient plus fortes pour les nouveaux arrivants et la portée géographique de l'innovation s'en trouverait accrue.
- 4) *Une sécurité de paiement accrue et des clients plus confiants* — À l'image des progrès réalisés en matière de paiement sécurisé sur les points de vente, un marché intégré augmenterait la sécurité des systèmes de paiement à distance, tels que l'e-paiement et le m-paiement, ainsi que la confiance du consommateur à leur égard.

Un marché intégré de l'UE pour les services de paiement pourrait également avoir pour avantage secondaire de produire des données administratives pouvant servir à établir des statistiques harmonisées. Cela augmenterait la qualité et la portée des statistiques de l'UE, sans frais supplémentaires pour les entreprises et avec un investissement limité pour l'ensemble des statisticiens.

Le présent Livre vert fait l'analyse du paysage actuel des paiements par carte, internet et téléphone mobile et identifie les lacunes qui font que la situation actuelle s'écarte de la vision d'un marché des paiements pleinement intégré, ainsi que les obstacles à l'origine de ces lacunes. L'objectif du Livre vert est de lancer un processus de consultation à grande échelle auprès des acteurs concernés afin de valider ou de compléter l'analyse de la Commission et de contribuer à identifier les mesures appropriées pour améliorer l'intégration du marché.

² C'est le résultat d'une tarification complexe pratiquée, d'une part, entre les différents prestataires de services de paiement impliqués dans l'opération de paiement et, d'autre part, par le prestataire de services de paiement à l'égard du commerçant qui vend un bien ou un service.

2. ÉTAT DES LIEUX DES SERVICES DE PAIEMENT ET LACUNES A COMBLER

Le marché des paiements de détail en euros est l'un des plus vastes au monde et concerne des millions d'entreprises et des centaines de millions de citoyens. En 2009, selon les statistiques de la Banque centrale européenne (BCE), près de 58 milliards d'opérations de paiement de détail ont été effectuées dans la seule zone euro. L'annexe 1 présente une ventilation par instrument de paiement. Les avantages économiques de l'intégration de ce marché sont considérables. Par exemple, des études indiquent que les retombées directes et indirectes d'une migration totale des virements, prélèvements et cartes de paiement vers le SEPA pourraient dépasser 300 milliards EUR sur une période de six ans. Au niveau européen, le degré actuel d'intégration des systèmes de paiement varie considérablement entre les différents instruments de paiement (tels que les virements, prélèvements et cartes de paiement) et les canaux utilisés (e-paiement ou m-paiement) pour effectuer un paiement.

2.1. Instruments de paiement de base (virements et prélèvements)

Les virements et les prélèvements sont les seuls instruments de paiement pour lesquels il existe des systèmes de paiement paneuropéen spécifiques, à savoir les recueils de règles pour les virements SEPA et les prélèvements SEPA élaborés par le Conseil européen des paiements (CEP) pour les paiements en euros. En décembre 2010, la Commission a présenté une proposition de règlement établissant des délais obligatoires pour la migration des systèmes de paiements nationaux vers les systèmes paneuropéens³. La réalisation de cette étape essentielle jettera les bases d'une plus grande intégration du marché pour les instruments et canaux de paiement décrits ci-dessous.

2.2. Cartes de paiement

Les cartes de paiement sont les instruments de paiement électronique les plus courants et les plus fréquemment utilisés pour les paiements de détail. En termes de volume (nombre d'opérations), les cartes de paiement représentaient en 2009 un tiers de tous les paiements de détail. Environ 726 millions de cartes de paiement étaient utilisées dans l'UE, ce qui représente 1,45 carte par habitant. En moyenne, les consommateurs européens ont dépensé 2 194 EUR par carte pour 43 opérations par carte en point de vente (voir annexe 1, pour les données spécifiques par pays en 2009⁴).

Quoi qu'il en soit, l'intégration du marché européen des cartes de paiement est loin d'être terminée et il y a encore peu de résultats tangibles. La forte augmentation du volume des paiements par carte au cours de la dernière décennie et les effets à grande échelle qui en résultent n'ont provoqué aucune baisse significative des coûts supportés par les consommateurs, des commissions interbancaires ou des redevances imputées aux commerçants. De plus, les systèmes de cartes de débit nationales sont souvent refusés en dehors de l'État membre d'origine, ce qui freine le développement du marché unique. Reste également le problème de l'utilisation frauduleuse des cartes de paiement, en particulier pour les opérations à distance.

³ Proposition de règlement établissant des exigences techniques pour les virements et les prélèvements en euros et modifiant le règlement (CE) n° 924/2009, COM(2010)775, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52010PC0775:FR:NOT>.

⁴ Source: Statistiques de la BCE relatives aux paiements, février 2011. Pour des statistiques détaillées par pays, voir l'annexe 1.

2.3. Paiements par internet (e-paiements)

Les e-paiements sont les paiements effectués par internet, généralement par l'un des trois procédés suivants:

- 1) réalisation d'une *opération de paiement par carte* à distance, par le biais d'internet;
- 2) virements ou prélèvements effectués par le biais de *services bancaires en ligne*, où le payeur passe par un portail bancaire en ligne pour s'authentifier (uniquement opérationnel au niveau national pour le moment)⁵;
- 3) paiements par le biais de *prestataires d'e-paiements*, auprès desquels le consommateur a ouvert un compte individuel. Les comptes peuvent être alimentés par des modes de paiement «traditionnels», par exemple par des virements bancaires ou des paiements par carte de crédit.

Avec l'émergence du commerce électronique, c'est-à-dire l'achat et la vente de produits sur internet, l'e-paiement joue un rôle de plus en plus important. Forrester Research⁶ estime qu'en Europe, le nombre d'acheteurs en ligne passera de 141 millions en 2009 à 190 millions d'ici à 2014. Les taux de croissance annuelle de la taille du marché du commerce électronique au cours des cinq prochaines années sont estimés à environ 10 %. Au niveau de l'UE, on prévoit que les dépenses moyennes par habitant vont passer de 483 EUR en 2009 à 601 EUR en 2014. En dépit de son important potentiel de croissance, le commerce électronique ne représente actuellement que 3,4 % de l'ensemble du commerce de détail européen⁷, ce qui laisse encore un considérable potentiel de croissance inexploité.

Selon une consultation publique sur l'avenir du commerce électronique⁸, les paiements ont été identifiés comme étant l'un des principaux obstacles à la croissance future du commerce électronique. Les principales préoccupations ressortant de la consultation incluent la diversité des modes de paiement entre les États membres, le coût des paiements pour les consommateurs et les commerçants, en particulier pour les paiements de faible valeur (micropaiements) et la sécurité des paiements. Faute de cadre d'(auto-)régulation cohérent et complet, la situation actuelle en matière de paiements électroniques en Europe est extrêmement fragmentée selon les États, avec un petit nombre de systèmes d'e-paiement nationaux qui fonctionnent bien et un nombre réduit de grands acteurs internationaux, extérieurs à l'Europe.

2.4. Paiements mobiles (m-paiements)

Les m-paiements sont des paiements pour lesquels les données et l'ordre de paiement sont émis, transmis ou confirmés par le biais d'un téléphone ou d'un appareil mobile. Ils peuvent être utilisés pour des achats, en ligne ou non, de services, de produits numériques ou de biens matériels.

On peut classer les paiements mobiles en deux catégories principales:

⁵ Ces opérations peuvent soit être directement effectuées via le système bancaire en ligne du payeur soit par le biais d'un tiers (ex. Ideal aux Pays-Bas, GiroPay et Sofortüberweisung en Allemagne ou EPS en Autriche).

⁶ <http://www.forrester.com/ER/Press/Release/0,1769,1330,00.html>

⁷ Euromonitor 2010

⁸ http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/2010/e-commerce_en.htm

- 1) *les m-paiements à distance* se font essentiellement par le biais d'internet/WAP⁹ ou de services SMS majorés qui sont facturés au payeur par l'intermédiaire de l'opérateur de réseau mobile. La plupart des m-paiements à distance par internet reposent actuellement sur des systèmes de paiement par carte. D'autres solutions basées sur des virements ou des prélèvements sont techniquement réalisables et probablement aussi sûres, efficaces et compétitives, mais semblent avoir des difficultés à percer sur le marché;
- 2) *les paiements de proximité* se font en général directement au point de vente. En passant par le protocole NFC (Near Field Communication, communication en champ proche), actuellement la technologie de proximité numéro un, les paiements nécessitent des téléphones spécialement équipés et pouvant être reconnus lorsqu'ils sont placés devant une borne de lecture présente au point de vente (magasin, transports publics, parkings, etc.).

Ces définitions, en particulier pour les m-paiements à distance, indiquent que la ligne de partage entre e-paiements et m-paiements est floue et pourrait le devenir plus encore à l'avenir.

Le volume des paiements effectués par téléphone mobile est celui qui connaît actuellement la croissance la plus rapide de tous les modes de paiements. L'essor rapide des «smart phones» offrant la possibilité d'installer des applications de paiement sophistiquées a contribué à cette évolution. Juniper Research estime qu'entre 2010 et 2012, la valeur totale des m-paiements dans le monde passera de 100 milliards USD à 200 milliards USD. D'autres études suggèrent qu'à l'échelle mondiale, la valeur des m-paiements dépassera mille milliards USD en 2014, avec un total de 350 milliards USD pour l'Europe uniquement. Il est également estimé qu'à cette même époque, un «smart phone» sur cinq sera équipé du protocole NFC.

La pénétration du marché des m-paiements dans l'UE conserve toujours une importante marge de progression en comparaison, par exemple, de la région Asie/Pacifique. Selon les estimations du bureau d'études Gartner, en 2010, il y avait 7,1 millions d'utilisateurs de services de paiement par téléphone mobile en Europe occidentale contre 62,8 millions en Asie/Pacifique, dont une large part au Japon. L'importante fragmentation du marché des paiements par téléphone mobile est l'une des principales raisons pour lesquelles ce dernier progresse plus lentement en Europe. Les acteurs clés du marché (opérateurs de réseau mobile, prestataires de services de paiement, fabricants de téléphones mobiles) ne se sont pas encore accordés sur un modèle commercial viable permettant des solutions de paiement interopérables. En conséquence, les initiatives mondiales les plus importantes et les plus prometteuses en matière de m-paiements sont actuellement lancées en dehors de l'Europe. Apple, Google et Visa ont tous trois annoncé de vastes offensives sur l'activité des m-paiements.

Actuellement, les efforts menés pour l'intégration des m-paiements au niveau européen se font sur une base autorégulée. Dans ce contexte, le CEP coopère avec l'association mondiale des opérateurs de téléphonie mobile (GSMA) et a publié, en juillet 2010¹⁰, un Livre blanc sur

⁹ Le WAP (Wireless Application Protocol) a été mis au point par OMA (Open Mobile Alliance), une structure au sein de laquelle les acteurs du secteur s'accordent sur des cahiers des charges communs pour l'industrie du téléphone mobile. Un navigateur WAP est un navigateur internet communément utilisé pour les téléphones mobiles.

¹⁰ http://www.europeanpaymentscouncil.eu/knowledge_bank_detail.cfm?documents_id=402 et

les paiements mobiles. Le Livre blanc porte principalement sur les paiements mobiles par le biais des cartes de paiement.

Comme pour les e-paiements, l'absence de cadre européen concret remédiant aux principaux problèmes, tels que les normes techniques, la sécurité, l'interopérabilité et la coopération entre les acteurs du marché, risque d'entretenir la fragmentation du marché des m-paiements en Europe. De plus, pour les e-paiements comme pour les m-paiements, les acteurs (potentiels) du marché semblent hésiter à investir tant que la situation juridique concernant la portée de l'application d'accords de tarification collectifs, comme pour les cartes de paiement, n'aura pas été réglée (voir 4.1 ci-dessous).

3. VISION ET OBJECTIFS

Le SEPA, tel que la Commission européenne et la BCE l'ont conçu pour les paiements électroniques de détail en euros dans l'ensemble de l'UE¹¹, ne fait pas de distinction entre les paiements transfrontaliers et les paiements nationaux. Sur la base des normes et recueils de règles du SEPA, cette distinction devrait également disparaître, au sein de l'UE, pour les paiements non libellés en euros. Ce qui aboutirait à un véritable marché unique du numérique à l'échelle de l'UE. Les effets d'une intégration complète seraient les suivants.

Les consommateurs utiliseraient un compte bancaire unique pour toute opération de paiement, même s'ils vivent en dehors de leur pays d'origine ou voyagent fréquemment en Europe. Grâce à l'accélération de l'innovation, les paiements deviendraient de plus en plus pratiques et adaptés aux conditions particulières de l'opération d'achat (paiements en ligne/hors-ligne, paiements de montants élevés/faibles, etc.).

Les entreprises et les administrations publiques pourraient simplifier et rationaliser leurs procédures de paiement et centraliser leurs opérations financières dans toute l'UE, ce qui représente un potentiel d'économie considérable. En outre, des normes ouvertes communes et le règlement plus rapide des opérations de paiement seraient bénéfiques pour la trésorerie.

Les commerçants pourraient aussi bénéficier de solutions de paiement électronique peu coûteuses, efficaces et sûres. Avec l'intensification de la concurrence, les alternatives à la manipulation d'espèces deviennent plus intéressantes, ce qui rend le commerce électronique d'autant plus incontournable et favorise la convivialité du paiement pour les clients.

Les prestataires de services de paiement, c'est-à-dire les banques et les prestataires non bancaires, pourraient bénéficier d'économies d'échelle par la normalisation des instruments de paiement, s'épargnant ainsi des coûts une fois l'investissement initial réalisé. Cela ouvrirait de nouveaux marchés permettant, d'une part, d'élargir la base des recettes pour les instruments de paiement existants, et d'autre part, de lancer des innovations à plus vaste échelle.

Les fournisseurs de technologie, tels que les éditeurs de logiciels, les sociétés de traitement des paiements et les consultants informatiques, pourraient fonder leurs travaux et leurs solutions de développement sur des instruments paneuropéens, facilitant la diffusion des innovations à travers les États membres de l'UE.

¹¹ http://www.europeanpaymentscouncil.eu/knowledge_bank_detail.cfm?documents_id=557
Déclaration conjointe de la Commission européenne et de la Banque centrale européenne, http://www.ecb.int/press/pr/date/2006/html/pr060504_1.fr.html.

Pour transformer cette vision en réalité dans le domaine des paiements par carte, des e-paiements et des m-paiements, il reste un certain nombre de points à régler, tels que la sécurité, la liberté de choix, l'absence d'entrave à l'innovation technique et commerciale, la normalisation des différents composants et l'interopérabilité. Le chapitre suivant explore ces points d'une manière plus détaillée.

4. NECESSITE DE PROMOUVOIR ET D'ACCELERER L'INTEGRATION DU MARCHÉ

Sur la base de la vision exposée ci-dessus, cinq façons possibles de faire avancer l'intégration des paiements par carte, des e-paiements et des m-paiements ont été établies.

4.1. Fragmentation du marché, accès au marché et accès transfrontalier aux marchés

Dans ce contexte, on peut identifier un certain nombre de questions distinctes. Bien qu'historiquement, elles découlent toutes de pratiques commerciales en rapport avec les cartes de paiement, elles se posent de la même façon pour les e-paiements et les m-paiements, ou ont à tout le moins d'importantes répercussions indirectes sur les e-paiements et m-paiements – par exemple, lorsqu'un e-paiement ou un m-paiement est effectué à l'aide d'une carte de paiement.

4.1.1. Commissions multilatérales d'interchange (CMI)

Dans le modèle «classique» des systèmes de cartes faisant intervenir quatre parties, les frais interbancaires sont payés par le prestataire de services de paiement (prestataire acquéreur) du commerçant au prestataire de services de paiement (prestataire émetteur) du titulaire de la carte pour chaque opération par carte. Les commissions d'interchange peuvent être arrêtées de façon bilatérale, entre le prestataire acquéreur et le prestataire émetteur, ou de façon multilatérale, au moyen d'une décision liant tous les prestataires membres d'un système de carte de paiement. Des informations supplémentaires sur les CMI sont fournies à l'annexe 2¹².

Les autorités de la concurrence et les autorités de réglementation s'intéressent aux commissions d'interchange depuis un certain temps. Dans certains pays¹³ hors UE, elles sont soumises à des règlements. Au sein de l'UE, la Commission européenne et les autorités nationales de la concurrence ont adopté plusieurs décisions interdisant tout arrangement particulier portant sur les CMI en vertu des règles européennes de concurrence¹⁴.

La raison habituellement invoquée pour justifier les CMI est qu'elles fournissent aux prestataires émetteurs une base pour inciter les consommateurs à recourir à la carte de paiement. Faire payer des CMI permet aux prestataires émetteurs de proposer des cartes gratuites ou à faible coût aux consommateurs, éventuellement assorties d'avantages¹⁵ pour les

¹² L'annexe apporte un complément d'informations sur l'analyse menée par la DG Concurrence dans le cadre de l'article 101, paragraphe 3 du TFUE sur le niveau adapté des CMI à l'aide du Test d'indifférence (MIT).

¹³ Australie, États-Unis.

¹⁴ Décisions Visa, MasterCard, décision MasterCard polonaise, décision MasterCard hongroise, décision MasterCard italienne.

¹⁵ Les banques émettrices peuvent encourager leur clientèle à utiliser davantage leur carte en leur offrant des avantages ou récompenses supplémentaires, comme des assurances voyages, des remises ou même le remboursement d'une partie du prix des marchandises et services achetés. Dans certains cas, on impute aux consommateurs des frais supplémentaires s'ils ne paient pas assez souvent avec leurs cartes ou s'ils ne dépensent pas une somme d'argent donnée sur une période déterminée.

consommateurs (par exemple, l'accumulation de «miles» aériens). Ce mécanisme «donnant-donnant» peut être source d'efficacité en favorisant une plus grande utilisation de la carte.

L'existence d'une grande variété de (niveaux de) frais et les différences de calendrier et de portée des procédures juridiques en cours ou déjà terminées au niveau national et européen pourraient entraîner des distorsions sur le marché unique. Cette situation risque d'aggraver la fragmentation du marché et a pour effet d'empêcher encore les détaillants de bénéficier des avantages d'un marché unique des cartes de paiement.

De plus, des CMI élevées pourraient nuire au lancement de systèmes de cartes à bas coût et d'autres systèmes de paiement (par exemple, e-paiements et m-paiements).

Ces caractéristiques des CMI s'appliquent généralement aux systèmes faisant intervenir quatre parties. Les systèmes à trois parties – dans lesquels il n'y a qu'un seul prestataire de services de paiement pour le payeur et le bénéficiaire – appliquent des commissions d'interchange «implicites» pouvant soulever la même question d'absence de contrainte concurrentielle.

Les problèmes posés par des CMI élevées et le manque de transparence (voir point 4.2) semblent être particulièrement pertinents pour les commerçants acceptant les cartes de paiement de société – c'est-à-dire les cartes de paiement délivrées aux entreprises et à leurs employés pour leur permettre de couvrir leurs frais professionnels (par exemple, voyages d'affaires, matériel de bureau)¹⁶ – dont les titulaires peuvent être incités à utiliser ce moyen de paiement pour bénéficier de bonus et d'autres avantages.

Questions

- 1) Au sein d'un même système de carte, les CMI peuvent varier d'un pays à l'autre, ainsi que pour les paiements transfrontaliers. Cela peut-il créer des problèmes dans un marché intégré? Pensez-vous que la disparité des modalités et conditions rencontrées sur les marchés des cartes des différents États membres traduise des différences structurelles objectives sur ces marchés? Pensez-vous que l'application d'une tarification différenciée pour les paiements nationaux et les paiements transfrontaliers pourrait se justifier par des motifs objectifs?
- 2) Y a-t-il nécessité de clarifier la situation juridique en ce qui concerne les commissions d'interchange? Si oui, comment et par le biais de quel instrument pensez-vous que l'on puisse y parvenir?
- 3) Si vous pensez qu'une initiative s'impose sur les commissions d'interchange, quelles questions devraient être abordées et sous quelle forme? Par exemple, abaisser les niveaux des CMI, assurer la transparence des tarifs et faciliter l'accès aux marchés? Les systèmes à trois parties devraient-ils être inclus? Faudrait-il faire une distinction entre les cartes de paiement personnelles et de société?

¹⁶ Les cartes de paiement de société comprennent trois grandes sous-catégories: (i) les cartes «Professionnels», typiquement délivrées aux clients qui sont des petites entreprises, auxquels — contrairement à ce qui se passe avec les cartes personnelles — aucun service supplémentaire n'est fourni, (ii) les cartes «Entreprises», typiquement délivrées aux clients qui sont des moyennes et grandes entreprises, auxquels sont fournis des services d'information supplémentaires, et (iii) les cartes d'achat, utilisées pour des achats commerciaux, qui offrent souvent des services de facturation liés à la TVA.

4.1.2. *Acquisitions transfrontalières*

L'acquisition transfrontalière désigne une situation dans laquelle un commerçant utilise les services d'un prestataire de service de paiement acquéreur établi dans un autre pays. Dans ce contexte, non seulement tous les commerçants bénéficient de la concurrence accrue sur les commissions de service commerçant (MCS), mais les entreprises peuvent également désigner un seul acquéreur pour leurs opérations, d'où un gain d'efficacité sur le plan administratif et un renforcement de la concurrence transfrontalière.

Cependant, un certain nombre de problèmes font obstacle au développement des acquisitions transfrontalières. Outre les différences de normes techniques (abordées au point 4.3), une série de règles et de dispositions appliquées par les systèmes de cartes internationales peut rendre les acquisitions transfrontalières moins attrayantes pour les commerçants:

- les systèmes de cartes internationales appliquent des régimes d'autorisation spéciaux et des frais de système/licence spéciaux aux acquéreurs offrant des services transfrontaliers;
- les acquéreurs transfrontaliers doivent payer au prestataire émetteur les CMI nationales applicables dans le pays du point de vente. Cela empêche les commerçants de rechercher l'acquéreur le meilleur marché, bien que le prestataire transfrontalier n'ait généralement pas souscrit aux CMI nationales concernées, lesquelles sont établies par les prestataires de service de paiement du pays concerné;
- les acquéreurs transfrontaliers peuvent également être désavantagés dans les pays où les prestataires nationaux disposent de réseaux parallèles d'accords bilatéraux de commissions d'interchange. Ceci perturbe le développement de la concurrence transfrontalière, étant donné que les acquéreurs doivent s'acquitter de la CMI au tarif plein officiel.

Questions

- 4) Y a-t-il actuellement des obstacles aux acquisitions transfrontalières ou centrales? Si oui, quelles en sont les raisons? Y aurait-il des avantages substantiels à faciliter les acquisitions transfrontalières ou centrales?
- 5) Comment pourrait-on faciliter les acquisitions transfrontalières? Si vous pensez qu'une action est nécessaire, quelle forme devrait-elle prendre et quels aspects devrait-elle couvrir? Par exemple, une autorisation préalable obligatoire par le système de cartes de paiement pour les acquisitions transfrontalières est-il justifiable? Devrait-on calculer les CMI sur la base du pays du détaillant (au point de vente)? Ou devrait-on appliquer des CMI transfrontalières aux acquisitions transfrontalières?

4.1.3. *Co-badgeage*

Le co-badgeage consiste à combiner plusieurs marques de sociétés de paiement sur une même carte ou un même appareil. Aujourd'hui, il se pourrait que, pour les nouveaux systèmes désireux d'accéder au marché, la meilleure solution soit de persuader des prestataires de services de paiement émetteurs d'apposer la marque du nouvel entrant sur leurs cartes de paiement portant le logo d'un système de paiement (international) existant. Cela permettrait aux consommateurs de choisir entre plusieurs marques au moment de payer (à condition que

le commerçant accepte les deux marques), en tenant compte des avantages possibles offerts par leur prestataire émetteur (accumulation de «miles» aériens gratuits, etc.) et des éventuelles incitations de la part du commerçant (majoration, rabais, orientation du client vers un mode de paiement particulier).

À ce stade, il est malaisé d'établir si et, le cas échéant, dans quelle mesure les règles des systèmes existants permettent aux marques qui sont actuellement concurrentes sur le marché national de figurer sur une même carte. Les systèmes peuvent également imposer des exigences de déclaration ou des frais aux émetteurs et aux acquéreurs pour les opérations effectuées avec des cartes portant leur marque, même si cette marque n'est pas utilisée dans ces transactions. Le SEPA Cards Framework comporte une règle selon laquelle le prestataire émetteur, en consultation avec le consommateur, peut présélectionner la marque à utiliser sur une carte «co-badgée» au point de vente. Ainsi, le co-badageage pourrait également poser des problèmes de concurrence s'il est utilisé pour restreindre ou indûment influencer le choix de la marque et/ou de l'instrument de paiement. Pour le moment, le problème du co-badageage se limite aux cartes, mais à l'avenir, il s'appliquera de plus en plus aux paiements mobiles.

Questions

- 6) Quels sont les avantages et/ou inconvénients potentiels du co-badageage? Y a-t-il des restrictions possibles au co-badageage qui soient particulièrement problématiques? Pouvez-vous, si possible, quantifier l'ampleur du problème? Les restrictions au co-badageage imposées par les systèmes devraient-elles faire l'objet de mesures et, si c'est le cas, sous quelle forme?
- 7) Lors de l'utilisation d'un instrument de paiement «co-badgé», qui devrait décider de l'ordre de priorité de l'instrument à utiliser en premier lieu? Dans la pratique, comment pourrait-on mettre cela en œuvre?

4.1.4. Séparer les systèmes de cartes et le traitement des paiements par carte

Certains systèmes de cartes possèdent des filiales qui traitent les transactions et sont en mesure d'imposer l'utilisation de cette filiale aux participants au système. Cela constitue un obstacle à l'entrée des sociétés de traitement des paiements et des nouveaux systèmes de cartes, qui pourrait être éliminé en séparant de manière effective les entités de gestion des systèmes de cartes et les entités traitant les paiements par carte. La séparation intensifierait la concurrence entre systèmes de cartes et entre sociétés de traitement des paiements et permettrait aux banques de ne participer qu'à une seule infrastructure conforme. Le SEPA Cards Framework (SCF) prévoit la séparation entre gestion de systèmes et traitement, mais n'établit aucune disposition particulière.

L'absence actuelle de cadre commun d'interopérabilité se traduit par une segmentation du marché du traitement des cartes. C'est pourquoi les procédures techniques et opérationnelles de compensation et/ou de règlement des paiements entre banques utilisant des infrastructures différentes doivent être améliorées. Le développement de normes de traitement indépendantes des systèmes faciliterait également la mise en œuvre d'une séparation entre les entités de gestion des systèmes et les entités de traitement des transactions.

Questions

- 8) Pensez-vous que le cumul des activités de gestion du système et du traitement des transactions au sein d'une même entité pose un problème et, si c'est le cas, pour quelles raisons? Quelle est l'ampleur du problème?

- 9) Doit-on prendre des mesures à cet égard? Êtes-vous favorable à une séparation juridique (c'est-à-dire une séparation opérationnelle, la propriété restant entre les mains de la même société holding) ou à une «dissociation complète des structures de propriété»?

4.1.5. Accès aux systèmes de règlement

Contrairement aux banques, les établissements de paiement tels que les définit la directive 2007/64/CE concernant les services de paiement dans le marché intérieur¹⁷ et les établissements de monnaie électronique n'ont pas d'accès direct aux systèmes de compensation et de règlement. En vertu de l'article 2, point b), de la directive sur le caractère définitif du règlement, seuls les établissements de crédit et les entreprises d'investissement sont autorisées à participer à des systèmes de règlement désignés. En conséquence, les autres prestataires de services de paiement se plaignent de ne pas pouvoir concurrencer les banques sur un pied d'égalité, étant donné qu'ils sont obligés d'utiliser les services d'une banque pour régler les paiements.

Questions

- 10) L'accès indirect aux systèmes de compensation et de règlement pose-t-il un problème pour les établissements de paiement et les établissements de monnaie électronique et, si c'est le cas, quelle est l'ampleur du problème?
- 11) Faudrait-il mettre en place un cadre commun pour le traitement des cartes comprenant des règles pour le traitement des cartes SEPA (c'est-à-dire autorisation, compensation et règlement)? Ce cadre devrait-il établir des conditions et tarifs d'accès aux infrastructures de traitement des cartes selon des critères transparents et non discriminatoires? Devrait-il aborder la question de la participation des établissements de paiement et des établissements de monnaie électronique aux systèmes de règlement désignés? La directive relative aux services de paiement dans le marché intérieur et/ou la directive sur le caractère définitif du règlement devraient-elles être modifiées en conséquence?

4.1.6. Conformité au SEPA Cards Framework (SCF)

Le SCF élaboré par le CEP n'était pas encore entièrement mis en œuvre au 1^{er} janvier 2011, contrairement à ce qui était initialement prévu, nombre de ses éléments sous-jacents n'étant pas encore effectivement appliqués. L'impact potentiel du SCF n'est pas limité aux paiements en euros. Sachant que le SCF couvre les cartes à usage général utilisées pour effectuer des paiements et des retraits d'espèces en euros dans toute la zone SEPA, les prestataires de services de paiement et les systèmes fonctionnant dans les pays SEPA n'utilisant pas l'euro sont incités à se conformer au SCF afin de pouvoir gérer des transactions en euros. Dans le cadre du SCF, les systèmes de paiement en place non conformes au SEPA pour les transactions en euros seront, en principe, progressivement retirés du marché – ce qui implique qu'après la mise en œuvre intégrale du SCF, les systèmes non conformes disparaîtront. Le SCF définit comme suit les obligations à respecter pour que les cartes soient conformes au SEPA: les paiements par carte doivent être garantis par le prestataire émetteur et les normes EMV (puce et PIN) intégralement mises en œuvre. Ces exigences techniques

¹⁷ Directive 2007/64/CE du Parlement européen et du Conseil du 13 novembre 2007 concernant les services de paiement dans le marché intérieur, JO L 319 du 5.12.2007, p. 1.

influent/limitent également les modèles opérationnels à appliquer dans l'Union européenne, avec l'avantage que, pour les systèmes autorisés, un marché européen unique et intégré est créé.

Questions

- 12) Que pensez-vous du contenu et de l'impact sur le marché (produits, prix, modalités et conditions) du SCF? Le SCF est-il suffisant pour piloter l'intégration du marché au niveau de l'UE? Y a-t-il des points réexaminer? Les régimes non conformes devraient-ils disparaître après la mise en œuvre intégrale du SCF, ou y a-t-il des arguments en faveur de leur survie?

4.1.7. Informations sur la disponibilité de fonds

Pour de nombreux modèles opérationnels de services de paiement, les informations préalables sur la disponibilité des fonds – nécessaires pour les autorisations et/ou garanties de paiement d'une transaction donnée – sont un élément essentiel. En tant qu'instances d'hébergement des comptes bancaires, les banques ont une fonction de «passerelle» déterminante pour la viabilité de nombreux modèles opérationnels. Même si, pour certains nouveaux services de paiement, les consommateurs accepteraient que les informations concernant la disponibilité de fonds sur leur compte bancaire soient transmises aux prestataires de services de paiement de leur choix, les banques peuvent refuser de révéler ces informations à d'autres prestataires de services de paiement. Étant donné l'importance des paiements sécurisés, la confiance dans les systèmes de paiement en général et le fait que les banques sont soumises à une surveillance, de tels refus peuvent être justifiés dans certains cas. Néanmoins, cela génère un conflit d'intérêts pour les banques, qui peuvent être incitées à refuser de coopérer et ce, malgré la volonté de leurs clients. Cela pourrait entraver indûment l'émergence de solutions alternatives de paiement sûres et efficaces, même si elles sont soumises à des exigences prudentielles.

Questions

- 13) Est-il nécessaire de permettre à des établissements non bancaires, avec l'accord du client, d'accéder aux informations concernant la disponibilité de fonds sur les comptes bancaires, et si oui, quelles limites faudrait-il poser à de telles informations? Devrait-on envisager une intervention des pouvoirs publics, et si oui, quels aspects devrait-elle couvrir et quelle forme devrait-elle prendre?

4.1.8. Dépendance vis-à-vis des opérations de cartes de paiement

Dans le monde entier, l'utilisation des cartes continue de croître. À l'échelle du monde, les volumes de transaction ont augmenté de 9,7 % entre 2009 et 2010. Les cartes restent l'instrument de paiement préféré en dehors des espèces, avec une part de marché de plus de 40 % sur la plupart des marchés¹⁸. Étant donné l'utilisation croissante des cartes de paiement, y compris dans le monde du commerce électronique, il est probable que les entreprises dont les activités dépendront effectivement de leur aptitude à accepter les paiements par carte deviendront de plus en plus nombreuses. Dans ce cas, il reste à savoir s'il est dans l'intérêt du public de définir des règles objectives déterminant les circonstances et procédures selon

¹⁸ «World Payments Report» (rapport sur le marché mondial des paiements) 2011, p. 10, Cap Gemini, RBS et EFMA.

lesquelles les systèmes de paiement par carte pourront refuser unilatéralement de donner leur accord.

Questions

- 14) Étant donné l'utilisation croissante des cartes de paiement, pensez-vous qu'il y ait des entreprises dont l'activité dépende de leur aptitude à accepter les paiements par carte? Pourriez-vous donner des exemples concrets d'entreprises et/ou de secteurs d'activité? Si oui, est-il nécessaire d'établir des règles objectives pour encadrer le comportement des prestataires de services de paiement et des systèmes de cartes de paiement à l'égard des utilisateurs qui en dépendent?

4.2. **Transparence et rapport coût-efficacité de la tarification des services de paiement pour les consommateurs, les détaillants et les autres acteurs**

Le véritable coût de ces services de paiement est souvent opaque, autant pour les consommateurs que pour les commerçants, ce qui entraîne des coûts de paiement plus élevés pour l'économie de l'UE. Le manque de transparence concerne principalement le marché des cartes, mais les liens entre cartes, e-paiements et m-paiements, ont des répercussions sur tous ces modes de paiement. En outre, le renforcement de la transparence dans la tarification doit être considéré comme un moyen de réduire le coût des transactions de paiement pour toutes les parties concernées et, au final, d'optimiser les coûts dans toute l'UE, dans l'intérêt des utilisateurs de services de paiement. Un autre problème lié à la tarification des services de paiement concerne les micropaiements, c'est-à-dire les paiements de faible valeur, lesquels sont souvent, de par leur nature, effectués par carte, e-paiement ou m-paiement. Les frais de paiement sont souvent perçus comme excessifs, par les consommateurs comme par les commerçants, parce qu'ils représentent souvent une part plus élevée de la valeur de l'opération que dans les cas de paiement de gros montants. Il se peut que cette situation ait contribué au développement de monnaies numériques alternatives.

4.2.1. *Relations consommateur — commerçant: transparence*

Les consommateurs sont rarement conscients du coût total de l'utilisation de tel ou tel instrument de paiement en particulier, c'est-à-dire non seulement des coûts qui leur incombent directement, mais également des frais supportés par les bénéficiaires (les commerçants). Si le coût d'utilisation des différents instruments de paiement (par exemple, les différentes marques de cartes, espèces, chèques) est le même pour les consommateurs, ils ont tendance à croire que leur choix du mode de paiement n'a aucune incidence pour le commerçant. Il en résulte que les consommateurs choisissent tel instrument de paiement soit par commodité, soit en raison des éventuels avantages que cet instrument est susceptible de leur apporter.

Cependant, l'instrument de paiement choisi par le consommateur peut ne pas être le meilleur en termes de coût réel pour l'économie. Généralement, les commerçants incluent leurs frais de transaction dans les prix des marchandises et des services qu'ils offrent. Le résultat final est que l'ensemble des consommateurs paient plus cher leurs achats pour couvrir le coût réel des modes de paiement onéreux utilisés par certains.

En conséquence, rendre plus transparent le coût total de l'utilisation des différents instruments de paiement pourrait abaisser le coût total des paiements pour l'économie. Cet objectif pourrait être atteint en informant les consommateurs sur le coût supporté par le commerçant pour l'utilisation et/ou le traitement d'un instrument de paiement particulier. À cet égard, il serait important d'évaluer l'impact probable d'une plus grande transparence sur le

comportement des consommateurs, en examinant de près les réactions des consommateurs et leurs besoins, afin de mieux les comprendre.

Questions

- 15) Les commerçants devraient-ils informer les consommateurs des frais qui leur incombent pour l'utilisation des différents instruments de paiement? Les prestataires de services de paiement devraient-ils être obligés d'informer les consommateurs de la commission facturée au commerçant (MSC, Merchant Service Charge) ou des CMI perçues sur les transactions clients? Ces informations sont-elles pertinentes pour les consommateurs et influencent-elles leurs choix de paiement?

4.2.2. *Relations consommateur — commerçant: rabais, majorations et autres pratiques d'orientation du choix du client*

Une autre possibilité pour augmenter la transparence en matière de tarification dans les relations consommateurs-commerçants et favoriser l'utilisation des instruments de paiement les plus efficaces pourrait être le recours systématique et généralisé aux rabais, majorations et autres pratiques d'orientation du choix du client (par exemple, l'acceptation sélective de certaines cartes uniquement au-delà d'un certain montant, l'indication explicite du mode de paiement préféré) par le commerçant. Cela pourrait inciter les consommateurs à utiliser les modes de paiement les plus efficaces. Conformément au principe de l'utilisateur-payeur, les coûts devraient être supportés par ceux qui utilisent un service particulier, et non répartis sur un groupe plus vaste.

Il convient également d'examiner les risques d'abus liés aux majorations, tels que le manque de transparence et l'absence de solution pratique de paiement de substitution pour éviter de payer une majoration¹⁹. Il s'agit d'un point sensible dans certains secteurs économiques (par exemple, le secteur aéronautique). La majoration ne doit pas être utilisée comme source de revenus supplémentaire par les commerçants: elle devrait se limiter au coût réel de l'utilisation d'un instrument de paiement, ainsi que le stipule l'article 19 de la directive sur les droits des consommateurs²⁰.

L'article 52, paragraphe 3, de la directive relative aux moyens de paiement autorise expressément les commerçants à faire usage de majorations et de rabais pour l'utilisation d'un instrument de paiement donné²¹. Toutefois, les États membres peuvent encore interdire ou limiter la majoration (mais pas le rabais) sous certaines conditions. Les États membres ont choisi d'appliquer cette clause de manières radicalement différentes sur leurs territoires. La divergence des choix nationaux augmente considérablement la complexité du marché unique et est source de confusion chez les consommateurs comme chez les commerçants, en particulier dans les opérations transfrontalières.

Questions

- 16) Est-il nécessaire de renforcer l'harmonisation des rabais, majorations et autres pratiques d'orientation du choix du client dans l'Union européenne pour les

¹⁹ Ces pratiques réduisent la propension des consommateurs à comparer toutes les offres de prix, à leurs dépens, selon le bureau de la concurrence britannique (Office of Fair Trading, OFT), «Payment Surcharges –Response to the Which? super-complaint», juin 2011.

²⁰ Directive 2011/83/UE du Parlement européen et du Conseil du 25 octobre 2011 relative aux droits des consommateurs, JO L 304 du 22.11.2011, p. 64.

²¹ Cependant, la directive ne s'applique pas aux paiements en espèces ou par chèque.

paiements par carte, par internet et les m-paiements? Si oui, comment orienter cette harmonisation? Faudrait-il, par exemple:

- encourager certaines méthodes (rabais, majorations, etc.) et si oui, comment?
- autoriser les majorations d'une manière générale, à condition qu'elles soient limitées au coût réel de l'instrument de paiement supporté par le commerçant?
- demander aux commerçants d'accepter sans pratiquer de majoration au moins un instrument de paiement électronique à faible coût et largement utilisé?
- que des règles spéciales soient appliquées aux micropaiements et, le cas échéant, aux monnaies numériques alternatives?

4.2.3. *Relations commerçant — prestataire de services de paiement*

Il serait également possible d'accroître la transparence des tarifs des instruments de paiement et des coûts réels des transactions de paiement du point de vue de la relation commerçant — prestataire de services de paiement.

Certaines règles actuellement appliquées par les systèmes de paiement par carte sont telles qu'il est difficile pour les commerçants d'influencer la décision des consommateurs quant au choix de l'instrument de paiement et qu'elles limitent leur propre aptitude à n'accepter que des cartes sélectionnées. Cela favorise l'application de CMI élevées par les prestataires de services de paiement, augmentant potentiellement le coût des cartes de paiement et freinant la concurrence. Les règles en question sont les suivantes:

- la règle de non-discrimination, interdisant aux détaillants d'orienter leurs clients vers l'utilisation de l'instrument de paiement de leur choix par le biais de majorations, de rabais ou toute autre forme d'orientation du choix du client;
- l'obligation d'accepter toutes les cartes, obligeant les commerçants à accepter toutes les cartes d'une même marque, même si les frais qui y sont attachés ne sont pas les mêmes²²;
- la pratique des frais unifiés, appliquée par les acquéreurs de carte. Du fait de cette unification des frais, le commerçant se voit imputer seulement un tarif moyen pour les paiements par carte par les acquéreurs et il n'est pas informé des commissions appliquées individuellement aux différentes catégories de cartes.

Modifier les règles régissant les systèmes de carte et les pratiques des acquéreurs pourrait donner plus de pouvoir aux commerçants lorsqu'ils négocient avec les prestataires acquéreurs, en particulier sur le plan de la commission facturée au commerçant (MSC), tout en améliorant en même temps la capacité des commerçants à influencer les décisions des consommateurs.

²²

Dans la pratique, ce principe peut être divisé en deux règles distinctes: l'acceptation de tous les émetteurs (par exemple, si un commerçant accepte des cartes Visa émises par des banques locales, il doit également accepter des cartes étrangères) et l'acceptation de tous les produits (par exemple, si un commerçant accepte des cartes de paiement personnelles, il doit également accepter des cartes de paiement de société plus coûteuses). D'une manière générale, la règle de l'acceptation de tous les émetteurs ne semble pas poser de problème, mais celle de l'acceptation de tous les produits soulève des préoccupations quant à son incidence sur la concurrence.

Cela permettrait d'abaisser le coût, pour l'économie, des paiements par carte et de multiplier les chances d'adoption de nouveaux systèmes concurrents par les commerçants.

Questions

- 17) Modifier le système de carte et les règles des acquéreurs pourrait-il améliorer la transparence et faciliter une tarification efficiente des services de paiement? De telles mesures seraient-elles efficaces par elles-mêmes ou nécessiteraient-elles des mesures d'accompagnement supplémentaires? Ces modifications demanderaient-elles des mécanismes de régulation supplémentaires ou de nouvelles mesures concernant les relations commerçant-consommateur afin que les droits des consommateurs n'en soient pas affectés? Les systèmes à trois parties seraient-ils concernés? Faudrait-il établir une distinction entre cartes personnelles et cartes de paiement de société? Y a-t-il des exigences et implications spéciales pour les micropaiements?

4.3. Normalisation

Si l'interopérabilité transfrontalière se réalise, les utilisateurs de services de paiement européens (entreprises, consommateurs, commerçants) profiteront pleinement de la concurrence, de la liberté de choix et d'opérations de paiement plus efficaces. Cela concerne tous les paiements électroniques et implique de multiples acteurs du processus de paiement, en fonction du mode de paiement. Cependant, la normalisation des différents composants (par exemple, les protocoles, interfaces, applications, services) doit être assurée en profondeur²³ afin de réduire au minimum les risques d'exclusion d'innovations ou de concurrents éventuels.

Paiements par carte

Comme on l'a vu, le paiement par carte implique un échange de données entre les prestataires de services de paiement acquéreur et émetteur (domaine A2I, ou «acquies-to-issuer»), mais également entre le commerçant (éventuellement au moyen d'un terminal de paiement physique) et le prestataire acquéreur (domaine T2A, ou «terminal-to-acquirer»).

Dans le domaine T2A, les normes communes font défaut entre les États et même, dans de nombreux cas, sur le plan national. Il existe quelques initiatives privées qui établissent des spécifications techniques, telles que l'EPAS (Electronic Protocol Application Software) et le C-TAP (Common Terminal Acquirer Protocol). Cependant, ces projets, guidés par des intérêts commerciaux divergents, sont souvent développés de façon isolée et suivent des orientations différentes. Ces travaux de normalisation fragmentés ont un triple effet. Tout d'abord, l'absence de normes communes réduit l'éventail des fournisseurs de services éventuels pour les prestataires acquéreurs nationaux et, de ce fait, entrave la réalisation d'un marché unique concurrentiel pour les services de paiement. Deuxièmement, les commerçants doivent maintenir différents systèmes et protocoles pour gérer les échanges de données dans le processus d'acquisition – au moins un, mais souvent davantage, pour chaque pays dans lequel ils travaillent, réduisant ainsi les occasions de centraliser les opérations et limitant les gains d'efficacité. Troisièmement, l'absence de normes communes dans le domaine T2A empêche souvent l'acceptation des cartes de débit à l'étranger – une expérience de

²³ Partie 7. Accords de normalisation, *Lignes directrices sur l'applicabilité de l'article 101 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne aux accords de coopération horizontale*, JO C 11 du 14.1.2011, p. 1.

consommateur qui n'est pas dans l'esprit du marché unique et de la monnaie commune pour les paiements en espèces dans les États membres de la zone euro.

Dans le domaine A2I, la situation n'est pas plus satisfaisante. Le traitement des paiements à l'échelon interbancaire (autorisation, compensation et règlement des transactions) est basé actuellement sur des règles qui diffèrent selon le système de carte. Pour parvenir à une séparation complète du système et du traitement (voir 4.1.4), il va falloir des normes d'interopérabilité des systèmes pour le traitement au niveau A2I. Les efforts de normalisation menés par le secteur privé dans le domaine A2I sont pour l'instant limités et ne sont pas encore parvenus à susciter l'adhésion des acteurs du marché.

Une troisième question concerne la certification. Pour chaque pays et chaque système de carte, il existe différents critères et procédures d'évaluation pour procéder à la certification obligatoire des cartes à puce, des terminaux de paiement, etc. Ces procédures de certification sont essentielles pour assurer la sécurité des paiements, mais, n'étant pas harmonisées dans toute l'Europe, elles entraînent des surcoûts excessifs pour les fabricants de cartes et de terminaux. Les initiatives OSeC (Open Standards for Security and Certification) et CAS (Common Approval Scheme), issues du marché, ont été lancées afin de répondre à ce problème. Si les progrès initiaux ont été prometteurs, ces initiatives doivent encore produire des résultats tangibles sur le marché.

Le CEP a mis sur pied un comité (Cards Stakeholder Group, CSG) rassemblant des représentants de secteurs clés, c'est-à-dire commerçants, sociétés de traitement des paiements par carte, systèmes de cartes, prestataires de services de paiement et fournisseurs techniques. Le CSG élabore actuellement un document sur la normalisation des cartes SEPA («SEPA cards standardisation volume»), dont une cinquième version a été publiée en décembre 2010. Le but en est d'harmoniser les normes SEPA, afin que n'importe quelle carte SEPA puisse techniquement fonctionner sur n'importe quel terminal SEPA, et de promouvoir des procédures et normes de certification harmonisées. Cependant, à ce stade, les résultats, en termes de création d'un véritable marché intégré des cartes, sont limités.

E-paiements et m-paiements

En octobre 2010, le CEP et l'association mondiale des opérateurs mobiles GSMA ont publié un document présentant les rôles et responsabilités des opérateurs de téléphonie mobile et des banques dans la gestion des applications sans contact²⁴. Ainsi, le secteur bancaire et gestionnaire des cartes et les opérateurs de réseau mobile ont entamé des discussions sur la coopération et la normalisation. Néanmoins, les résultats tangibles se font encore attendre et plusieurs divergences importantes restent encore à combler pour parvenir à un écosystème stable, bâti sur des modèles opérationnels cohérents et transnationaux dans le domaine des m-paiements.

Le travail de normalisation sur les m-paiements devrait assurer la totale interopérabilité des solutions de m-paiement et favoriser des normes ouvertes pour permettre la mobilité des consommateurs. De plus, étant donné la spécificité des m-paiements, la normalisation devrait résoudre les questions de portabilité des applications de m-paiement (c'est-à-dire la manière dont ces applications de paiement suivent les consommateurs quand ils changent d'opérateur de réseau mobile).

²⁴ http://www.europeanpaymentscouncil.eu/knowledge_bank_detail.cfm?documents_id=423

L'absence de normes communes semble moins problématique pour l'e-paiement. Cela est dû en partie à l'utilisation d'internet comme plateforme commune, dotée de protocoles de communication définis. Même s'ils sont initialement exécutés sur internet, les e-paiements sont souvent traités ensuite comme des paiements par carte ordinaires, ou par le biais de plateformes bancaires en ligne. De ce fait, ils souffrent davantage d'un manque d'interopérabilité entre les acteurs de la chaîne de traitement des paiements (voir 4.4) que d'une absence de normes. Enfin, la normalisation devrait également garantir un accès et une utilisation aisés des solutions d'e-paiement et de m-paiement offertes aux consommateurs.

Questions

- 18) Estimez-vous que l'utilisation de normes communes pour les paiements par carte serait bénéfique? Quelles sont les principales lacunes, le cas échéant? Y a-t-il d'autres aspects du paiement par carte, en dehors des trois aspects mentionnés ci-dessus (A2I, T2A, certification), sur lesquels un renforcement de la normalisation exercerait un effet positif?
- 19) Les dispositifs de gouvernance actuels sont-ils suffisants pour coordonner, piloter et assurer l'adoption et la mise en œuvre de normes communes pour les paiements par carte dans un délai raisonnable? Tous les groupes de parties prenantes sont-ils correctement représentés? Y a-t-il des moyens particuliers d'améliorer la résolution des différends et d'accélérer la recherche de compromis?
- 20) Les organismes de normalisation européens, tels que le Comité européen de normalisation (CEN) ou l'Institut européen de normalisation des télécommunications (ETSI), devraient-ils jouer un rôle plus actif dans la normalisation des cartes de paiement? Dans quel domaine pensez-vous que leur intervention peut être le plus efficace et quels seraient les éléments livrables? Y a-t-il des organismes nouveaux ou existants qui pourraient faciliter la normalisation des paiements par carte?
- 21) Dans le domaine des e-paiements et m-paiements, estimez-vous qu'il existe des points sur lesquels une plus grande normalisation serait déterminante pour favoriser des principes fondamentaux, tels que l'innovation ouverte, la portabilité des applications et l'interopérabilité? Et, si oui, lesquels?
- 22) Les organismes de normalisation européens, tels que le CEN (Comité européen de normalisation) ou l'ETSI (European Telecommunications Standards Institute), devraient-ils être plus actifs dans la normalisation des e-paiements ou m-paiements? Quels sont les domaines dans lesquels leur intervention peut être le plus efficace, et quels seraient les éléments livrables?

4.4. Interopérabilité entre les prestataires de services

La coopération est une exigence clé dans une industrie en réseau telle que celle des paiements, étant donné que tout paiement requiert un accord entre le prestataire de services de paiement du payeur et le prestataire de services de paiement du bénéficiaire. Pour que tout paiement puisse atteindre n'importe quel bénéficiaire sans préjudice pour les acteurs et intermédiaires impliqués, un niveau de coordination plus élevé est souhaitable sous la forme d'une interopérabilité totale.

Conformément à la proposition de la Commission sur les virements et les prélèvements, le principe d'interopérabilité pourrait s'appliquer au marché des cartes, tout en éliminant les obstacles mentionnés ci-dessus, en particulier en ce qui concerne le choix de l'acquéreur et les règles commerciales.

4.4.1. *Interopérabilité dans le domaine des m-paiements*

Le marché des paiements par mobile en Europe en est encore à ses balbutiements. L'une des principales barrières à l'essor des m-paiements semble être l'impasse dans laquelle se trouvent les opérateurs de réseau de téléphonie mobile, les prestataires de services de paiement traditionnels (les banques) et d'autres intervenants tels que les fabricants ou les développeurs d'applications. Les opérateurs de téléphonie mobile semblent chercher à garder le contrôle de l'activité, tout du moins en ce qui concerne la gestion de la sécurité du service. Dans le même temps, les acteurs du secteur de l'e-paiement cherchent à étendre leurs activités dans le secteur des communications mobiles (à la fois pour les paiements à distance et de proximité).

Les acteurs privés qui contrôlent les normes et, par conséquent, l'interopérabilité sont appelés à dominer l'ensemble de la chaîne de paiement: l'appareil lui-même, la plateforme d'application et la gestion de la sécurité. Dans ce contexte, les solutions propriétaires entraînent un sérieux risque de fragmentation. En outre, il ne faudrait pas négliger l'importance d'autres secteurs, tels que les transports publics (le paiement des billets) ou la santé (les paiements d'assurance santé par carte), susceptibles d'être impliqués dans l'interopérabilité sans pour autant jouer un rôle essentiel dans la stratégie de normalisation

4.4.2. *Interopérabilité dans le domaine des e-paiements*

Le CEP s'est prononcé contre l'établissement de son propre système bancaire en ligne, proposant plutôt de rédiger un cadre d'interopérabilité autorisant la concurrence entre les différents systèmes et permettant aux différentes banques de choisir leur système. Pour le moment, aucun prestataire de services, hormis les banques, n'a été autorisé à participer à ces travaux²⁵. Trois systèmes²⁶ bancaires ont entrepris un exercice de «validation du concept» afin de tester l'interopérabilité entre les systèmes. Il est trop tôt pour déterminer si ce projet pourrait être élargi avec succès à l'échelle de l'UE.

Dans le même temps, EBA Clearing, une société de compensation et de règlement qui réunit près de 70 banques actionnaires a annoncé qu'elle mettrait en place une initiative d'e-paiement basé sur un service bancaire en ligne. Un projet pilote devrait être lancé en mai 2012.

4.4.3. *Interopérabilité et concurrence*

Il faut distinguer l'interopérabilité technique de l'interopérabilité opérationnelle, c'est-à-dire de la possibilité pour les commerçants de choisir les acquéreurs et pour les clients de choisir les émetteurs, quel que soit le lieu. Il est également important de résoudre les problèmes d'interopérabilité dans les systèmes à trois parties par rapport aux systèmes à quatre parties.

Questions

²⁵ La Commission européenne a ouvert une procédure concernant le processus de normalisation afin d'assurer l'interopérabilité dans le domaine des paiements électroniques:

http://ec.europa.eu/competition/ejojade/iseef/case_details.cfm?proc_code=1_39876

²⁶ iDEAL (néerlandais), EPS (autrichien) et GiroPay (allemand).

- 23) Y a-t-il actuellement un segment quelconque de la chaîne de paiement (payeur, bénéficiaire, prestataire de service de paiement du bénéficiaire, société de traitement des paiements, système, prestataire de service de paiement du payeur) présentant des lacunes manifestes au niveau de l'interopérabilité? Comment doit-on les résoudre? Quel niveau d'interopérabilité faudrait-il atteindre pour éviter la fragmentation du marché? Des exigences minimales, en particulier pour les e-paiements, peuvent-elles être identifiées en matière d'interopérabilité?
- 24) Comment peut-on résoudre l'impasse actuelle où se trouve l'interopérabilité des m-paiements et la lenteur des progrès accomplis dans le domaine des e-paiements? Les dispositifs de gouvernance actuels sont-ils suffisants pour coordonner, piloter et assurer l'interopérabilité dans un délai raisonnable? Tous les groupes de parties prenantes sont-ils correctement représentés? Y a-t-il des moyens particuliers pour améliorer la résolution des différends et accélérer la recherche de compromis?

4.5. Sécurité des paiements

La sécurité des paiements de détail est un préalable essentiel pour les utilisateurs de systèmes de paiement comme pour les commerçants. Les consommateurs sont fréquemment avertis par la presse, à juste titre, de fraudes et d'incidents résultant d'une utilisation abusive de données et sont, de ce fait, particulièrement sensibles aux questions de sécurité dans le domaine des paiements par carte et par internet. La consultation publique sur l'avenir du commerce électronique au sein du marché intérieur le confirme et a désigné la sécurité des systèmes de paiement comme l'un des principaux obstacles à l'adoption généralisée du commerce électronique.

Les exigences de sécurité concernent surtout la prévention des fraudes. Au niveau européen, le remplacement progressif des cartes basées sur la signature (équipées d'une bande magnétique pour la lecture de la carte) par des cartes à «puce et PIN» (conformes à la norme EMV) a considérablement contribué à réduire la fraude sur les points de vente. À la fin de l'année 2010, environ 90 % de tous les terminaux de paiement par carte dans les points de vente et 80 % de toutes les cartes de paiement de l'UE étaient conformes à la norme EMV. Si ces progrès ont contribué à réduire la fraude sur les cartes bancaires lors de transactions de paiement physiques, les activités frauduleuses se portent désormais de plus en plus sur les opérations par carte à distance, en particulier les paiements sur internet. Les opérations par carte à distance ne représentent qu'une minorité de l'ensemble des transactions par carte, mais représentent déjà la majorité des cas de fraude. Les e-paiements sans carte sont également vulnérables à la fraude. Les solutions possibles pour les opérations bancaires en ligne ou les autres transactions de paiement par internet comprennent ce que l'on appelle l'authentification à deux facteurs, c'est-à-dire l'utilisation d'un code PIN en lien avec un code de transaction unique, reçu par SMS ou un dispositif d'authentification, par exemple. Quoi qu'il en soit, le compromis entre sécurité, vitesse et facilité d'utilisation doit être pris en compte.

La protection des données constitue un second aspect important dans ce domaine. Tous les moyens de paiement auxquels il est fait référence dans ce document impliquent le traitement de données personnelles et l'utilisation de réseaux de communication électroniques. Les informations à caractère sensible concernant les clients devraient être conservées dans une infrastructure de paiement sûre, tant en termes de traitement que de stockage des données. Les

directives 95/46/CE²⁷ et 2002/58/CE²⁸ établissent le cadre juridique applicable au traitement des données à caractère personnel dans l'UE et régissent les activités de traitement effectuées dans ce contexte par les différents acteurs impliqués dans une opération de paiement. C'est une responsabilité essentielle pour tous les acteurs du marché impliqués dans la transaction de paiement. Il est crucial que les mécanismes d'authentification des transactions de paiement soient conçus dès le départ de manière à inclure les mesures nécessaires pour garantir la conformité aux exigences de protection des données. Le nombre d'intervenants ayant accès aux données d'authentification, pendant ou après une opération de paiement, devrait être limité à ceux qui sont strictement indispensables à la réalisation de la transaction.

De plus, un marché intégré des paiements sécurisés par internet serait susceptible de faciliter la lutte contre les sites web proposant des contenus illicites ou pratiquant la vente de produits de contrefaçon. Dans le respect de procédures appropriées préalablement définies, obligation pourrait être faite aux prestataires de services de paiement de refuser d'exécuter des transactions financières effectuées sur des sites web précédemment identifiés comme étant illégaux.

Questions

- 25) Pensez-vous que les transactions physiques, y compris celles utilisant des cartes conformes à la norme EMV et les m-paiements de proximité, soient suffisamment sûres? Si ce n'est pas le cas, quelles sont les failles en termes de sécurité et comment pourrait-on les combler?
- 26) Des exigences de sécurité supplémentaires (par exemple, une authentification à deux facteurs ou l'utilisation de protocoles de paiement sécurisé) sont-elles nécessaires pour des paiements à distance (cartes, e-paiements ou m-paiements)? Si tel est le cas, quelles sont les approches/technologies particulières les plus efficaces?
- 27) La sécurité des paiements devrait-elle être étayée par un cadre réglementaire, éventuellement en lien avec d'autres initiatives d'authentification numérique? Quelles catégories d'acteurs du marché devraient être soumises à un tel cadre?
- 28) Quels sont les mécanismes les plus aptes à garantir la protection des données à caractère personnel et la conformité aux exigences juridiques et techniques inscrites dans le droit de l'UE?

5. MISE EN ŒUVRE/GOUVERNANCE DE LA STRATEGIE

5.1. Gouvernance du SEPA

Jusqu'à présent, le SEPA a principalement évolué sous la forme d'un projet autorégulé, mis en place et géré par le secteur bancaire européen, par l'intermédiaire du CEP, avec le ferme

²⁷ Directive 95/46/CE du Parlement européen et du Conseil du 24 octobre 1995 relative à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données, JO L 281 du 23.11.1995, p. 31.

²⁸ Directive 2002/58/CE du Parlement européen et du Conseil du 12 juillet 2002 concernant le traitement des données à caractère personnel et la protection de la vie privée dans le secteur des communications électroniques (directive vie privée et communications électroniques), JO L 201 du 31.7.2002, p. 37.

soutien de la BCE et de la Commission. Le CEP réuni en séance plénière est chargé de gérer les systèmes du SEPA et ses cadres, d'y introduire de nouvelles règles ou d'y apporter des modifications. En ce qui concerne la composition du CEP, outre les banques, un siège est actuellement attribué aux établissements de paiement, mais les autres prestataires de services de paiement, les sociétés de traitement des paiements, les acteurs économiques côté offre (par exemple, éditeurs de logiciels, fabricants de terminaux) et les utilisateurs ne sont pas représentés.

Afin d'améliorer l'implication des parties prenantes dans la gouvernance du SEPA à l'échelle de l'UE, la Commission et la BCE ont établi ensemble, en mars 2010, un organe de direction de haut niveau, le «Conseil SEPA». Il réunit des représentants de haut niveau du côté de l'offre et de la demande sur le marché des paiements. Son objectif est de promouvoir la réalisation d'un marché des paiements de détail intégré en euros et d'établir un consensus sur les prochaines étapes menant au SEPA. Il n'a aucun pouvoir législatif et ne peut imposer de dispositions contraignantes.

Avec l'adoption du règlement établissant des exigences techniques pour les virements et les prélèvements en euros, il peut être utile que les institutions de l'UE participent plus activement à la gouvernance du SEPA. Dans ce contexte, il pourrait être envisagé de renforcer le rôle de la surveillance législative et réglementaire par l'intermédiaire, par exemple, de la BCE, de la Commission ou de l'Autorité bancaire européenne (ABE).

Questions

29) Comment évaluez-vous les dispositifs de gouvernance actuels du SEPA, au niveau de l'UE? Avez-vous repéré des faiblesses, et si oui, avez-vous des suggestions pour améliorer la gouvernance du SEPA? Quel équilibre global vous semblerait approprié entre une approche réglementaire et une approche autorégulatrice? Estimez-vous que les autorités européennes de réglementation et de surveillance devraient contribuer plus activement aux travaux du projet SEPA?

5.2. Gouvernance dans le domaine des cartes, des m-paiements et des e-paiements

Afin d'améliorer l'implication des parties concernées, le CEP a mis en place le «Customer Stakeholders Forum» (forum des parties prenantes clientes), chargé des virements et des prélèvements SEPA, et le «Cards Stakeholders Group» (groupe des parties prenantes pour les cartes), chargé des paiements par carte. Ces deux organes sont tous deux codirigés par le CEP et des représentants des utilisateurs finaux. Sur le plan de l'autorégulation, bien que cela mérite des précisions, le SEPA Cards Framework (SCF) adopté par le CEP – doté du statut de code de conduite volontaire – définit les principes et conditions que les banques, sociétés de traitement des paiements et systèmes de paiement par carte doivent observer pour être conformes au SCF ou au SEPA. Cependant, et bien que les opérateurs désireux d'accepter les paiements en euros soient fortement incités à s'orienter vers une conformité à la norme SEPA, le SCF n'a pas le soutien unanime de toutes les parties prenantes et il n'existe pas de mécanisme formel pour interpréter, surveiller et faire respecter la conformité au SEPA pour les systèmes de paiement par carte, ni pour régler les éventuels litiges.

Dans des domaines tels que la création d'un cadre adapté pour les e-paiements et m-paiements, les efforts d'intégration sont lents à produire des résultats tangibles, retardant ainsi l'interopérabilité, l'innovation, la diversification des choix et les effets d'échelle. Les impasses et les incertitudes risquent d'amener les participants au marché à adopter une attitude

attentiste. Étant donné le manque d'engagement actuel envers une initiative aussi importante pour l'économie européenne dans son ensemble, la réalisation d'un marché intégré nécessite d'adopter une approche globale impliquant réglementation, autorégulation et conformité aux lois de la concurrence puis contrôle de conformité.

Questions

- 30) Comment faut-il appréhender la problématique de la gouvernance actuelle en matière de normalisation et d'interopérabilité? Est-il nécessaire d'impliquer davantage les parties prenantes autres que les banques et, si oui, comment (par exemple, consultation publique, protocole d'accord par les parties prenantes, donner au Conseil SEPA un rôle d'orientation concernant certaines normes techniques, etc.)? Devrait-on laisser les acteurs du marché piloter l'intégration du marché à l'échelle européenne, et en particulier décider si oui ou non, et dans quelles conditions, les systèmes de paiement en devises autres que l'euro devraient s'aligner sur les systèmes de paiement existants en euros? Dans la négative, quelle attitude faut-il adopter sur ce point?
- 31) Les pouvoirs publics devraient-ils jouer un rôle et si oui, lequel? Par exemple, pourrait-on envisager un protocole d'accord entre les pouvoirs publics européens et le CEP qui établirait un calendrier/plan de travail avec des éléments livrables précis («étapes») et des dates cibles précises?

6. REMARQUES GENERALES

Questions

- 32) Le présent document aborde des aspects spécifiques liés au fonctionnement du marché des paiements par carte, des e-paiements et des m-paiements. Pensez-vous que des questions importantes ont été omises ou trop peu développées?

7. ÉTAPES SUIVANTES

Toutes les parties intéressées sont invitées à soumettre leur point de vue sur les questions ci-dessus. Les contributions doivent être envoyées à l'adresse suivante et parvenir à la Commission **le 11 avril 2012 au plus tard: markt-sepa@ec.europa.eu**.

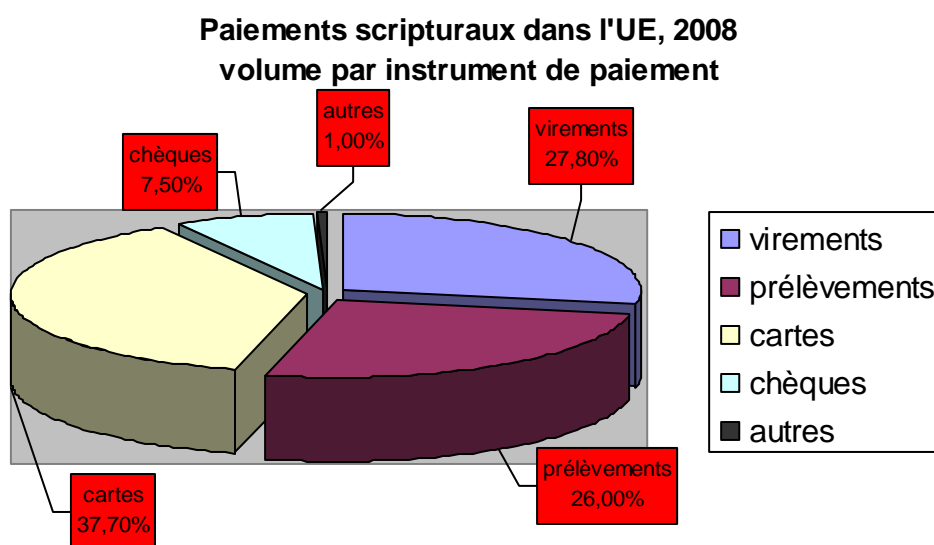
Les contributions ne doivent pas nécessairement couvrir toutes les questions soulevées dans le présent Livre vert. En conséquence, veuillez indiquer clairement les questions auxquelles votre contribution se rapporte. Si possible, veuillez fournir des arguments précis pour ou contre les options et les approches présentées dans le présent document.

Dans la continuité du Livre vert et sur la base des réponses reçues, la Commission annoncera les étapes suivantes au second trimestre de l'année 2012. Les propositions, le cas échéant, seront adoptées au quatrième trimestre 2012 ou au premier trimestre 2013. Toute proposition législative ou non législative à venir sera accompagnée d'une analyse d'impact détaillée.

Les contributions seront publiées sur internet. Il est important de lire la déclaration détaillée de confidentialité qui accompagne le présent Livre vert pour être informé de la manière dont vos données à caractère personnel et votre contribution seront traitées.

Annexe 1 - Utilisation des différents instruments de paiement

Graphique 1: Paiements scripturaux dans l'UE — volume par instrument de paiement



Source: BCE, tableaux comparatifs, opérations de détail.

Tableau 1 - Paiements par carte dans l'UE (2009)

État membre	Nombre de cartes de paiement émises par habitant	Nombre de transactions par carte par habitant ²⁹	Valeur moyenne des transactions par carte (EUR)	Nombre de transactions en PdV par carte ³⁰	Valeur annuelle des transactions en PdV par carte (EUR)
Belgique	1,78	92	55	52	2 843
Allemagne	1,54	30	64	20	1 247
Estonie	1,37	116	17	85	1 405
Irlande	1,22	72	73	56	4 237
Grèce	1,35	8	101	5	487
Espagne	1,62	47	46	27	1 234
France	1,35	107	49	80	3 905
Italie	1,15	24	80	22	1 788
Chypre	1,54	40	87	25	2 072
Luxembourg	2,00	109	76	57	4 166
Malte	1,55	27	63	18	1 108
Pays-Bas	1,83	125	42	68	2 902
Autriche	1,24	46	63	28	1 395
Portugal	1,89	100	39	53	2 060

²⁹ À l'exclusion des transactions par carte de monnaie électronique.

³⁰ Transactions en point de vente, comprenant les transactions aux terminaux situés dans l'État membre et en dehors de celui-ci.

Slovénie	1,66	54	37	32	1 187
Slovaquie	0,94	21	57	15	596
Finlande	1,74	172	34	100	3 402
sous-total Zone Euro	1,45	58	52	40	2 066
Bulgarie	1,01	2	78	2	138
République tchèque	0,89	17	38	21	813
Danemark	1,25	180	47	129	5 875
Lettonie	1,10	43	20	37	698
Lituanie	1,29	28	18	22	384
Hongrie	0,88	18	27	21	1 028
Pologne	0,87	18	25	21	539
Roumanie	0,60	4	39	7	251
Suède	1,85	182	40	89	2 735
Royaume-Uni	2,33	132	58	56	3 294
Total UE 27	1,45	63	52	43	2 194

Source: BCE Statistiques relatives aux paiements, février 2011

Annexe 2 - Complément d'informations sur les CMI

Une CMI peut être un pourcentage, un forfait ou une commission mixte (pourcentage et forfait). Il existe dans l'UE une grande variété de CMI. Toutes ces commissions ne sont pas rendues publiques. Cependant, suite à des arrangements formels et informels avec la Commission européenne, MasterCard et Visa Europe publient actuellement les CMI qu'ils ont établies (dans plusieurs pays, les CMI sont établies par les communautés bancaires locales dans le cadre des systèmes MasterCard et Visa, dont les frais ne sont généralement pas rendus publics). Pour MasterCard et Visa Europe, selon la catégorie de cartes et selon le pays, les CMI varient de zéro (Maestro Suisse) à 1,62 % (cartes de débit MasterCard en Pologne) et 1,90 % (cartes de débit Visa et cartes de société en Pologne).

Dans le cadre de son arrangement informel avec la Commission, MasterCard a réduit ses CMI pour les cartes de débit et de crédit personnelles transfrontalières à respectivement 0,20 % et 0,30 %. Visa Europe a réduit ses CMI pour les transactions transfrontalières par carte de débit personnelle et les transactions effectuées à l'aide de ces cartes dans neuf États membres de l'UE à 0,20 %. La valeur de référence appliquée à ces cas dérive du «test d'indifférence». Dans le cadre de ce test, la CMI est établie au niveau où le paiement par carte ne donne pas lieu à des coûts plus élevés pour les détaillants qu'un paiement en espèces, ce qui rend le détaillant indifférent à l'un ou l'autre des moyens de paiement. On peut donc concevoir ce niveau comme la garantie que les commerçants et leurs clients bénéficient en partie des gains d'efficience censés être générés par les CMI. Dans certains cas, les autorités de la concurrence ont accepté des arrangements, officiels ou non, sur des niveaux précis de commissions d'interchange et d'autres conditions³¹.

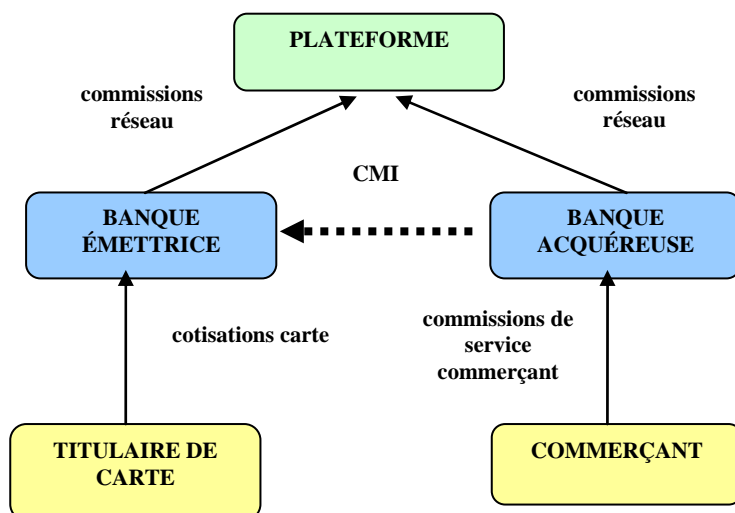
Systèmes à quatre parties et systèmes à trois parties

Les CMI sont applicables aux transactions en point de vente avec des cartes de paiement, c'est-à-dire des transactions effectuées par le titulaire de la carte chez le commerçant. Dans un système à quatre parties, le prestataire de services de paiement émetteur conclut un contrat avec le titulaire de la carte (payeur) et le commerçant charge un prestataire acquéreur (ou prestataire du bénéficiaire) à acquérir les paiements par carte effectués sur son terminal. Pour ses services, le prestataire acquéreur fait payer au commerçant ce qu'il est convenu d'appeler la commission de service commerçant (MSC).

Les commissions d'interchange dans le cadre de ces systèmes sont des frais facturés par le prestataire émetteur sur les transactions effectuées à l'aide des cartes qu'il a émises. Le coût de ces commissions est supporté par le prestataire acquéreur et est ensuite répercuté sur les commerçants sous la forme de MSC majorées. C'est ainsi que les commissions d'interchange déterminent effectivement, dans une large mesure, le prix facturé par les prestataires aux commerçants pour l'acceptation de la carte. De ce fait, les CMI ont un impact sur la concurrence des prix entre prestataires acquéreurs au détriment des commerçants et consécutivement des acheteurs³², plus particulièrement quand s'y ajoutent d'autres pratiques commerciales évoquées aux points 4.1 et 4.2 du présent document.

³¹ Visa, MasterCard, Pagobancomat, Groupement.

³² Voir les décisions de la Commission destinées à MasterCard et Visa — Décision de la Commission du 19.12.2007 relative à une procédure dans le cadre de l'article 81 du traité CE et l'article 53 de l'accord EEE — affaire COMP/34.579 — MasterCard, affaire COMP/36.518 — EuroCommerce, affaire COMP/38.580 — cartes de paiement de société; et décision de la Commission du 8.12.2010 relative à



Les systèmes à trois parties, parfois appelés systèmes de paiement «propriétaires», diffèrent des systèmes à quatre parties en ce que la transaction n’implique que le payeur/titulaire de la carte, le bénéficiaire/commerçant et le système, alors que dans un système à quatre parties, la transaction implique le payeur/titulaire de la carte, le prestataire de services de paiement émetteur (ou prestataire payeur), le bénéficiaire/commerçant et son prestataire (le prestataire acquéreur ou le prestataire du bénéficiaire). Cela signifie que le rôle du système se limite essentiellement à fournir une infrastructure dans le dernier cas.

Dans un système à trois parties, un seul prestataire est concerné, étant à la fois l’émetteur et l’acquéreur. Cependant, lorsque le système octroie à plusieurs prestataires des licences pour émettre des cartes et acquérir des transactions, il ne s’agit plus d’un système «pur» à trois parties, mais l’on se rapproche plutôt d’un système à quatre parties.

Les systèmes «purs» à trois parties ne pratiquent pas de CMI expresses entre les prestataires. Il n’y a que les frais payés par le titulaire de la carte (annuels, à la transaction, etc.) et les MSC (commissions de service commerçant) payées par le détaillant. Néanmoins, le système peut utiliser les commissions collectées pour subventionner un «côté» ou un autre (c’est-à-dire le commerçant ou le titulaire de la carte), ce qui équivaut à une CMI implicite.