



MASTERE SPECIALISE STRATEGY AND MANAGEMENT OF INTERNATIONAL BUSINESS

Quels sont les enjeux stratégiques
auxquels sont confrontées les Banques
françaises quant à l'implémentation d'un
système de paiement instantané ?

Entreprise : Azzana Consulting

Mémoire écrit et soutenu par :

Marine LECOMTE

Classe 2015/2016

Superviseur académique : Pierre FERTOUT

Directeur du mémoire : Lionel VINCKE (Azzana)

Remerciements

Je tenais tout d'abord à remercier Pierre Fertout, mon superviseur académique, qui m'a soutenue tout au long l'écriture de ce papier et qui a su m'orienter et me donner de bons conseils pour avancer. Sa connaissance au niveau des paiements a été extrêmement précieuse et a permis un enrichissement des sources documentaires et professionnelles utilisées. Sa disponibilité et sa réactivité ont été essentielles dans la construction du mémoire.

Aussi, je remercie sincèrement tous les collaborateurs de l'entreprise Azzana, et plus particulièrement Lionel Vincke, Directeur, qui m'a fait confiance à de nombreuses reprises et qui m'a guidée grâce à son expertise. Il a accepté de prendre le temps de m'aider dans le processus d'élaboration du mémoire et a été le premier à me suggérer de m'intéresser à cette problématique novatrice. Egalement, je remercie Bérénice Rougé, Responsable Administratif et Financier, qui a travaillé avec moi au quotidien et qui m'a permis de m'épanouir dans un nouvel environnement professionnel tout en me confiant des responsabilités. Sans elle, je n'aurais pas pu tant apprendre sur la gestion interne d'une entreprise.

Je voulais aussi adresser mes remerciements à toute l'équipe du SMIB qui a permis à cette année académique d'être particulièrement enrichissante à la fois d'un aspect professionnel, via l'acquisition de nouvelles compétences, mais également humain, avec la découverte de personnalités diverses et de parcours différents.

Enfin, je remercie tous les professionnels, et dont je ne peux citer le nom pour des raisons de confidentialité, qui ont accepté de participer aux entretiens ayant contribué à l'élaboration du projet. Sans eux, je n'aurais pas pu obtenir le point de vue pratique nécessaire à l'émission de recommandations concrètes.

Pour conclure, j'adresse de chaleureux remerciements à l'AFTE et aux sponsors et jury du prix du meilleur mémoire qui ont permis de mettre en lumière ce mémoire et sa thématique en m'adressant le second prix.

Table des matières

SYNTHESE	4
INTRODUCTION	8
LEXIQUE	13
PREAMBULE : Quels sont les différents modèles de paiements instantanés ?	14
PARTIE 1 : ENJEUX EUROPEENS	21
Enjeu 1 : Développer un schème applicable à l'ensemble des pays européens	21
Enjeu 2 : Séduire les consommateurs quant à l'utilisation de ce nouveau moyen de paiement	28
Enjeu 3 : Coordonner les différents acteurs de l'écosystème	33
PARTIE 2 : ENJEUX FRANÇAIS	36
I. Donner l'impulsion à la mise en place d'un système de paiement instantané	36
Enjeu 1 : Répondre aux attentes des régulateurs français et européens	36
Enjeu 2 : Coordonner l'action des différentes Banques de la place	45
II. Mettre en place un système fiable	52
Enjeu 3 : Investir dans de nouvelles infrastructures pour permettre l'implémentation des paiements instantanés	52
Enjeu 4 : Gérer les risques inhérents à ce nouveau système	63
III. Assurer l'adhésion des consommateurs à ce nouveau système	72
Enjeu 5 : Définir des cas d'usage pertinents afin d'améliorer la commercialisation de l'offre	72
Enjeu 6 : Mettre en place un modèle économique adapté	88
IV. S'intégrer dans l'écosystème actuel des moyens de paiement	100
Enjeu 7 : Gérer la cannibalisation potentielle sur les moyens de paiement	100
Enjeu 8 : Limiter et contrôler l'arrivée sur le marché de nouveaux concurrents	107
PARTIE 3 : CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS – Comment les Banques françaises peuvent-elles répondre au mieux à ces enjeux ?	127
I. Conclusions	127
Menaces et opportunités	127
Ecosystème du marché des paiements	131
PESTEL	132

II. Recommandations.....	136
CONCLUSION GENERALE.....	146
BIBLIOGRAPHIE	150
TABLE DES FIGURES	154
ANNEXES	156
Annexe 1 : Guide d’entretien	156
Annexe 2 : « Cartes d’identité » des 4 systèmes du benchmark	160
Annexe 3 : Liste des institutions financières ayant adhéré au SCT Inst	162

SYNTHESE

L'**Europe des paiements** est en marche : après l'implémentation de la zone SEPA qui a permis une forte harmonisation, une simplification et une sécurisation des virements, les instances européennes ont décidé de donner l'impulsion à la mise en place d'un système de paiement instantané. L'Euro Retail Payments Board (ERPB) a défini ce concept comme les « solutions de paiement électronique de détail **disponibles en permanence (24/7/365)** et permettant, de manière **immédiate ou quasi-immédiate**, une compensation interbancaire de la transaction et un crédit du compte du bénéficiaire du paiement, avec confirmation de l'opération auprès du payeur dans les secondes suivant l'initiation du paiement »¹. Un schème a été défini par l'European Payment Council (EPC), basé sur le SEPA afin de capitaliser sur les avancées déjà effectuées, et ayant pour objectif de guider les banques souhaitant adhérer à ce système et offrir le **SCT Inst** (nom donné aux virements instantanés européens) à leurs clients.

Bien que cette initiative soit européenne, elle va également fortement impacter les Banques françaises puisqu'il est probable que les plus grands acteurs bancaires de la place décident d'adhérer au schème, à la fois pour enrichir le panel de produits offerts aux clients et également pour rester compétitifs face aux autres Banques (stratégie défensive).

Toutefois, le schème ne rentre en vigueur qu'en **Novembre 2017** et la version finale du rulebook ne sera publiée qu'en **Novembre 2016**. De fait, beaucoup d'incertitudes entourent la mise en place de ce nouveau système et les enjeux sont nombreux.

Les **premiers enjeux sont européens** et se situent principalement au niveau réglementaire, avec la définition de règles qui devront être applicables dans tous les pays de la zone SEPA. Aussi, les instances européennes (Banque Centrale, ERPB et EPC) auront pour rôle de **coordonner les différents acteurs de l'écosystème**, que ce soit les Banques ou encore les différentes chambres de compensation, dont une ou plusieurs seront en charge des transactions paneuropéennes (entre pays européens). Un appel d'offres est actuellement en cours. Enfin, la principale clé de cette offre sera sa **capacité à répondre aux attentes des consommateurs liées aux paiements**. Bien que chaque pays européen soit caractérisé par différents comportements de la part de leurs consommateurs, certains points communs existent tels une volonté de dématérialisation, liée à la hausse des smartphones et de l'accès à internet, ou encore la recherche pour une simplicité accrue dans l'usage des moyens de paiement. Le SCT Inst devra ainsi être pensé afin de se rapprocher au plus près des attentes des clients, que ce soit en termes de limites de montant, de durée ou de sécurité. Le support utilisé pour offrir le virement instantané sera également primordial mais laissé à la main des acteurs nationaux.

¹ Communiqué de presse de l'ERPB du 1er décembre 2014 : http://www.ecb.europa.eu/paym/retpaym/shared/pdf/eprb_statement_2.pdf?b6cf304bff7465b0b3255d3de1d42c72

Ainsi, le **deuxième niveau des enjeux se situe au niveau national**. En France, 8 enjeux ont pu être identifiés, dont certains se rapprochent des enjeux européens.

1. **Répondre aux attentes des régulateurs français et européens** : outre le schème mis en place par l'EPC, le régulateur français prend aussi des mesures régulières dans le domaine des paiements, notamment pour contraindre l'usage des chèques et espèces. Le Comité National des Paiements Scripturaux a, quant à lui, défini le paiement instantané comme une priorité.
2. **Coordonner l'action des différentes Banques de la place** : Il est d'ores et déjà certain que STET sera en charge de la compensation des paiements instantanés. Aussi, un consensus existe quant au fait que l'ensemble des grandes Banques de la place offriront le SCT Inst. En revanche, une coordination entre ces Banques pour proposer un support commun (par exemple, une application mobile à l'image de « Swish » en Suède) semble moins probable au vu de la concurrence qui règne dans le secteur en France.
3. **Investir dans de nouvelles infrastructures pour permettre l'implémentation des paiements instantanés** : Les infrastructures actuelles, bien qu'optimisées avec le SEPA, ne sont pas en mesure de permettre une instantanéité du virement. De fait, les banques devront probablement en créer de nouvelles, notamment pour permettre un traitement plus rapide du paiement ainsi qu'une mise à jour du solde en temps réel ou encore des supports adaptés pour le consommateur.
4. **Gérer les risques inhérents à ce nouveau système** : Le risque principal se situe au niveau de la fraude avec des temps dédiés aux contrôles réduits au minimum et ne permettant aucune analyse additionnelle en cas de doute. Des méthodes d'authentification forte et des règles pour réaliser une analyse comportementale performante devront être définies.
5. **Définir des cas d'usage pertinents afin d'améliorer la commercialisation de l'offre** : Afin d'assurer le succès de cette nouvelle offre, les Banques doivent identifier des cas d'usage liés à l'offre de valeur du virement instantané qui se situe à la fois au niveau de l'instantanéité du paiement avec notification et le transfert immédiat des fonds mais également de l'irrévocabilité. Un potentiel existe sur les segments P2P, P2B et B2B, bien que ce dernier sera contraint dans un premier temps par la limite fixée à 15000€.
6. **Mettre en place un modèle économique adapté** : La facturation liée au SCT Inst reste incertaine. En effet, les particuliers ont à leur disposition d'autres moyens de paiement gratuits (chèques ou espèces). Par ailleurs, la facturation peut prendre des formes diverses, abonnement et / ou par unité (à chaque transfert), pour les entreprises et commerçants. Il est difficile d'anticiper dans quelle mesure l'offre de valeur du paiement instantané permettra une facturation additionnelle, suffisante pour amortir l'investissement requis, par rapport à un virement traditionnel.
7. **Gérer la cannibalisation potentielle sur les moyens de paiement** : Si les chèques et espèces sont considérés comme des moyens de paiement coûteux (à produire, traiter et contrôler), la carte

bancaire est, en revanche, la principale source de profit des Banques au niveau des paiements, malgré la baisse continue des commissions interchange. Or, certains cas d'usage liés aux paiements instantanés, notamment sur le e-commerce ou le commerce de proximité, ont un potentiel de cannibalisation sur la carte bancaire.

8. **Limiter et contrôler l'arrivée sur le marché de nouveaux concurrents** : Le marché des paiements français est hautement compétitif. Entre la DSP2 qui a ouvert la voie à de nouveaux intermédiaires pouvant initier le paiement ; les Fintech qui investissent le marché, et notamment le segment P2P ; les GAFA qui proposent à présent leurs propres solutions de paiement et bénéficient d'une forte base clients ou encore la Blockchain, dont le potentiel disruptif reste encore difficile à évaluer, l'écosystème des paiements est en mouvement. Le lancement d'une offre de paiement instantané devrait attirer de nouveaux acteurs.

Ce mémoire s'est attaché à analyser chacun de ces enjeux ainsi qu'à émettre des recommandations sur les réponses qui pourraient être apportées par les banques. Pour ce faire, suite à une revue de littérature, un **benchmark** a été effectué avec les 4 systèmes européens déjà existants : Faster Payments (Royaume-Uni) ; Nets RealTime 24/7 (Danemark) ; Swish (Suède) et Express Elixir (Pologne). Cela a permis de mettre en lumière les **succès et les échecs rencontrés par ces systèmes** et d'en identifier les facteurs clés. Egalement, des **entretiens** ont été réalisés auprès de professionnels liés au monde bancaire : 7 banquiers, 4 acteurs du conseil, 2 professionnels du monde de l'entreprise et 1 collaborateur de l'EPC. Ces entretiens avaient pour objectif de mieux cerner les **opinions de ces acteurs** quant aux paiements instantanés et les pistes et projets de développement envisagés.

Ainsi, malgré le statut embryonnaire du projet dans les Banques et bien que le schème ne soit pas encore pleinement finalisé, certaines conclusions apparaissent déjà. Tout d'abord, si le **potentiel des paiements instantanés est indéniable** car il représente une amélioration du service offert aux particuliers ainsi qu'une disparition des impayés pour les professionnels, il semble probable que le SCT Inst **ne prétende pas immédiatement à une part de marché élevée**. En effet, les changements sur le marché des paiements se font à un rythme progressif, les comportements des consommateurs étant longs à faire évoluer. Par ailleurs, plusieurs facteurs clés de succès seront à intégrer.

Premièrement, la part de marché dépendra du **sentiment de sécurité** du consommateur. Si l'aspect technique devrait pouvoir être maîtrisé par les Banques, comme il l'a été dans d'autres pays européens, la fraude est un défi plus important malgré la limite de 15000€ réduisant l'étendue des risques. Les Banques devront **trouver l'équilibre entre des règles strictes pour limiter le risque et rassurer le consommateur tout en évitant un nombre trop important de rejets nuisant à l'expérience**

du client. Des solutions d'authentification forte seront mises en place afin de renforcer la sécurité en amont même du paiement.

Egalement, **la facturation liée au SCT Inst** sera un facteur essentiel. En effet, les particuliers s'attendent à bénéficier d'un service gratuit et les commerçants souhaiteraient bénéficier d'une facturation moins élevée que pour la carte bancaire. De fait, les Banques devront s'attacher à **développer des services additionnels, potentiellement facturables**, pour atteindre le seuil de rentabilité sur le projet sans impacter la part de marché du virement instantané.

Enfin, **le support (canaux de distribution) de l'offre** sera le facteur central du succès du SCT Inst. Les particuliers seront ainsi attentifs à la simplification maximale du parcours client qui implique aujourd'hui la saisie de l'IBAN pour la réalisation d'un virement. Des solutions telles la **création d'un annuaire** associant un numéro de téléphone à un IBAN (pour des transactions P2P) ou la mise en place d'un **QR Code à scanner** (par exemple, via des terminaux sans contact en P2B) pourraient permettre d'atteindre cet objectif.

Au-delà de la simplification, les consommateurs souhaitent aujourd'hui réaliser un maximum d'actions via leur téléphone mobile ce qui suggérerait la **création d'une application mobile de paiement offrant un ensemble de services** : possibilité pour les consommateurs d'obtenir des informations sur des commerçants, gestion des programmes de fidélité voire commande directe de taxis (par exemple). Les professionnels seraient également intéressés par la collecte possible de renseignements liés au comportement de leurs consommateurs. Idéalement, il faudrait que cette application soit commune à l'ensemble des Banques ce qui suppose un **degré élevé de collaboration**, peu probable au vu de la concurrence. Paylib, solution de paiement en ligne, fait figure d'exception sans toutefois parvenir à mobiliser l'ensemble des acteurs bancaires principaux. En outre, la plupart des initiatives actuelles dédiées au paiement n'élargissent pas les usages. De fait, on peut anticiper que, dans un premier temps, **les supports proposés soient différents en fonction des Banques et se contentent d'offrir des services additionnels liés au paiement** (par exemple : assurances ou agrégation des comptes).

Néanmoins, à long terme, bien plus qu'un nouveau moyen de paiement, **l'introduction des paiements instantanés pourrait être un catalyseur pour des innovations plus larges et une révolution totale dans l'approche du paiement, permise par la digitalisation de la société française.** Cela dépendra de la volonté des Banques de collaborer entre elles ainsi que de complexifier potentiellement leurs processus via la conclusion de partenariats avec divers professionnels, français voire européens, pour proposer des supports plus élaborés. La mise en place d'un schème commun permet en effet d'imaginer une application mobile interopérable dans l'ensemble de la zone SEPA.

INTRODUCTION

La Révolution des paiements est en marche. De nombreuses Fintech commencent à s'intéresser à ce marché, les moyens de paiement innovants fleurissent, bien aidés en cela par la démocratisation de l'accès à internet et des smartphones. En outre, en Europe, la récente création de la zone SEPA (ou Espace Unique de Paiement en Euros) a ouvert la voie à une plus grande sécurisation, automatisation mais surtout harmonisation au sein des 34 pays européens concernés et à la mise en place de 3 nouveaux instruments de paiement (le SDD, le SCT et le SCP). Ces évolutions, initiées à la fois grâce à des améliorations technologiques et une volonté des régulateurs, sont aujourd'hui proches de prendre un nouveau tournant.

Ainsi, dans une volonté de capitaliser sur l'harmonisation européenne permise par le SEPA et d'éviter une re-fragmentation du marché, la Banque Centrale Européenne a décidé de la mise en place d'une solution européenne de « instant payment » ou « paiements instantanés », c'est-à-dire le transfert de fonds en temps réel (défini à 10 secondes en Europe) du compte de l'émetteur vers le compte du bénéficiaire, grâce à un schème basé sur le SEPA et développé par l'European Payments Council (EPC). L'implémentation de ce système de paiement instantané n'a pas été rendue obligatoire et devrait débiter en Novembre 2017 suite à la parution des règles définitives en Novembre 2016 et rendues disponibles à l'ensemble des acteurs concernés.

Cette innovation européenne n'est toutefois pas la première du genre. Ainsi, des systèmes de paiement instantané ont déjà vu le jour dans de nombreux pays (que ce soit en Grande Bretagne, Singapour, Danemark ou Australie) et l'année 2016 devrait voir la mise en place de cette solution dans de nouveaux pays (à l'instar du Chili, de l'Inde ou du Nigéria). Toutefois, ce système fait office de révolution de par sa capacité à fonctionner au sein de plusieurs pays, pour des transactions paneuropéennes.

De fait, les enjeux liés à ce système, et surtout à sa définition, se situent dans un premier temps au niveau européen. Toutefois, une impulsion devra également être donnée au niveau local pour assurer l'adhésion de l'ensemble des acteurs locaux et une certaine cohérence avec les autres pays européens. Les Banques Françaises sont ainsi concernées par la mise en place de ce nouveau système de paiement instantané et ne peuvent pas rester à l'écart de cette révolution. En effet, une enquête de l'EPC en 2015 a montré que, pour 45% des professionnels, les paiements instantanés seront le facteur déclencheur d'une nouvelle vague d'innovation liée aux paiements (European Payment Council). De fait, les banques risquent d'être confrontées à de nouveaux concurrents, ou d'être surpassées par

d'autres banques plus innovantes, si elles ne transforment pas leurs infrastructures de paiement pour les rendre compatibles avec les paiements instantanés.

Cette prise de conscience des Banques quant à l'importance des paiements instantanés, outre l'incitation réglementaire et la nécessité d'innover pour rester compétitif, a également été gouvernée par leurs clients. Ainsi, Finextra a mené une enquête auprès des consommateurs anglais et 2000 clients ont été interrogés. Dans ce pays où un système de « Faster Payments » est déjà mis en place, 45% du panel de l'enquête reconnaît que la promesse d'un service de paiement électronique facile à utiliser et rapide les encouragerait à changer de banque. 33% pensent par ailleurs que les retards dans les paiements par les Banques sont une source d'irritation.

On peut supposer que les Banques françaises sont confrontées au même type d'attentes et doivent pouvoir y répondre afin de conserver leurs clients. La définition de cas d'usage pertinents devra se faire en amont pour permettre une commercialisation adéquate du produit et un meilleur ciblage afin que cette nouvelle offre puisse capter une part de marché satisfaisante.

Le potentiel des paiements instantanés semble être globalement admis par les professionnels. En effet, une enquête menée par l'entreprise Dovetail (2015) auprès de 78 institutions financières a confirmé un intérêt de la part du secteur quant à la mise en place d'un système de paiement instantané avec 2/3 des participants ayant déjà une telle infrastructure en place au sein de leur banque ou pensant en développer une d'ici 1 à 2 ans. L'importance stratégique des paiements instantanés semble aussi intégrée avec 60% du panel voyant le sujet comme une importante priorité pour leur banque.

Toutefois, à l'instar de nombre de leurs consœurs européennes, les Banques françaises ne sont pas encore prêtes à commercialiser une offre de paiement instantané et la plupart des projets restent embryonnaires. De fait, malgré cette compréhension des enjeux, 69% des sondés de l'enquête Dovetail indiquent que leur système de paiement n'est pas adapté aux paiements instantanés et devra être amélioré et 38% n'ont même pas débuté le projet de mise en place d'un tel système.

Les Banques françaises sont confrontées à ces mêmes problématiques et devront être suffisamment agiles pour implémenter le système de paiement instantané en un laps de temps relativement restreint, tout en s'assurant de sa fiabilité d'un point de vue technique et sécurité.

Les enjeux sont donc nombreux pour les Banques françaises et obligent à repenser un système de paiement, par rapport aux virements, bien établi. En effet, le modèle actuel est basé depuis de nombreuses années en majorité sur un traitement des paiements électroniques chaque nuit (batches) et non en continu, tel que cela sera promu avec l'introduction d'un système de paiement instantané. Seuls certains virements urgents identifiés peuvent bénéficier d'un fonctionnement en temps réel via

un système RTGS (Real Time Gross Settlement). Les investissements à réaliser seront donc nécessairement conséquents avec un modèle économique restant à définir.

Par ailleurs, cette innovation intervient alors qu'une mutation est déjà en train de s'opérer dans l'écosystème du paiement avec des fintechs modifiant le paysage concurrentiel et la révolution blockchain impactant possiblement le paysage technologique notamment. Il est d'ores et déjà admis que le marché sera bouleversé avec l'introduction du paiement instantané.

Les interrogations en lien avec ce nouveau système sont donc diverses. De fait, la problématique du mémoire se concentre sur les enjeux stratégiques auxquels les Banques françaises seront confrontées dans la mise en place du paiement instantané. Le mémoire s'attachera à définir précisément chaque enjeu identifié et à analyser la réponse qui pourrait être apportée par les Banques.

Pour ce faire, la méthodologie de recherche repose sur 3 piliers. Tout d'abord, une revue de littérature permettra de compiler les différents éléments de données, parfois théoriques, mis en exergue dans des revues ou dans la presse spécialisée pour chaque enjeu. Aussi, un benchmark avec des systèmes de paiement instantané déjà mis en place et présentant de potentielles similitudes avec le système qui sera mis en place en Europe sera réalisé. Il permettra de mieux appréhender comment les acteurs concernés ont traité chaque enjeu identifié et notamment les réponses apportées et leur efficacité. Enfin, des entretiens seront réalisés avec les acteurs concernés (*Annexe 1 – guide d'entretien*), et notamment les plus grandes Banques de la place, afin d'obtenir leur point de vue et leur perception quant aux enjeux des paiements instantanés. Ces entretiens apporteront une vision directe du marché français et facilitera l'anticipation sur le traitement des enjeux. 14 professionnels ont été rencontrés, dont 7 banquiers, 4 acteurs du conseil, 2 professionnels (1 commerçant et 1 grand facturier) et 1 collaborateur de l'EPC qui a participé à la définition du paiement instantané en Europe.

Au niveau du benchmark, 4 systèmes spécifiques ont été sélectionnés (*Annexe 2 – cartes d'identité des systèmes*), principalement du fait de leur appartenance au continent européen. En effet, des consultations ont été effectuées auprès des acteurs de ces systèmes par l'EPC afin de définir le schéma européen. Voici leurs principales caractéristiques :

- Solution anglaise, « Faster Payments » : le système est mis en place depuis 2008, un pionnier en la matière, ce qui offre un recul nécessaire pour analyser les enjeux auxquels les participants ont été confrontés et la réponse qu'ils ont apportée. Il est toutefois à noter que l'engagement de la solution se situe au niveau d'un paiement rapide (moins de 2 heures) et non instantané.

- Solution danoise, « Nets RealTime 24/7 » : elle a été lancée en 2014 et fait partie d'un vaste programme de modernisation de l'infrastructure bancaire. Les paiements sont effectués entre 1 à 10 secondes pour un maximum de 500 000 couronnes danoises. L'objectif initial était d'offrir un système accessible pour tous types d'usages et de ne pas limiter le paiement en temps réel à quelques applications mobiles dédiées au P2P (Accenture, 2015).
- Solution suédoise, « Swish » : Uniquement disponible sur mobile, elle cible les paiements P2P et P2B pour les petits commerces et organisations (Gunnel Silven et Henrik Bergman, 2016). L'ambition globale de la banque centrale suédoise, Sveriges Riksbank, est de faire disparaître les espèces d'ici 2020 (Accenture, 2015).
- Solution polonaise, « Express Elixir » : Créée en 2012 et développée par la chambre de compensation détenue par les banques locales, elle permet l'exécution de transferts interbancaires en quelques secondes, avec un fonctionnement théorique 24/7 (Accenture, 2015).

Le baromètre 2015 de la FIS dédié aux différents systèmes de paiement instantané en vigueur à travers le monde a révélé une plus grande élaboration des systèmes anglais et danois avec une note de 4/5, indiquant qu'ils proposent toutes les fonctionnalités désirées par le consommateur ainsi qu'une ou deux optionnelles. Les systèmes suédois et polonais ont été notés à 3/5, car ils offrent une majorité, mais non la totalité, des fonctionnalités désirées et optionnelles.

La méthodologie se veut donc assez exhaustive, en prenant un ensemble d'éléments en considération, afin d'aboutir aux recommandations les plus pertinentes pour les Banques françaises. Néanmoins, des limites existent. La limite principale est que le schème actuel reste provisoire et soumis à modification après consultation des acteurs européens. Le schème définitif sera publié en Novembre 2016, après la remise du présent mémoire. De fait, les projets au sein des grandes Banques françaises sont à l'état de l'ébauche et les opinions des acteurs rencontrés en entretien sont donc soumises à modification après une analyse plus poussée de leur part. Il a même parfois été délicat d'identifier le collaborateur en charge du traitement des paiements instantanés dans certaines Banques, faute d'avancées significatives dans le projet. Le manque de maturité au niveau des paiements instantanés représente donc la principale contrainte.

Egalement, un seul collaborateur a pu être interrogé à chaque entretien ce qui peut créer un biais. Ainsi, plusieurs départements des Banques vont être impliqués dans le développement des paiements instantanés et le point de vue des acteurs varie selon la position de l'interlocuteur (plutôt orienté marketing, juridique ou technique). De fait, il est impossible de considérer que les réponses apportées

par ces professionnels représentent le point de vue officiel de la Banque sur la question. La subjectivité est de mise.

Aussi, le benchmark aurait pu être renforcé par des entretiens directs auprès d'acteurs identifiés afin d'obtenir un point de vue pratique et mieux appréhender les réussites et les succès rencontrés au lancement du système. Toutefois, le scope des entretiens a finalement été limité à la France, en accord avec la problématique exprimée.

De fait, dans un premier temps, le mémoire s'attachera à définir les enjeux européens car, bien que la problématique se concentre sur les Banques françaises, le schème initial a été défini au niveau européen et il est nécessaire de comprendre les enjeux de la région en amont des enjeux nationaux. Dans un deuxième temps, les enjeux français seront définis et analysés, notamment au travers des benchmarks et des entretiens. Enfin, une troisième partie sera consacrée aux principales conclusions, dérivées des deux premières parties, ainsi qu'aux recommandations qui mettent en exergue des réponses potentielles à apporter aux enjeux.

LEXIQUE

Compensation (« clearing ») : Processus consistant à transmettre, réconcilier, et dans certains cas, confirmer les ordres de paiement au moment du règlement, incluant possiblement le netting des instructions et l'établissement des positions finales pour le règlement (EPC).

IBAN : Identifiant du compte bancaire qui est une information à renseigner au moment de la réalisation d'un virement.

Modèle 3 coins : Implique 3 acteurs uniquement, à savoir le porteur, le commerçant et un établissement financier unique (Comprendre les paiements)

Modèle 4 coins : Implique 4 acteurs, à savoir le porteur et sa banque ainsi que le commerçant et sa banque (Comprendre les paiements)

SCT (SEPA Credit Transfer) : Aussi appelé virement SEPA, il s'agit d'un virement uniquement exprimé en Euros, qui n'a aucune limite de montant et qui est exécuté en un jour ouvré. D'un point de vue technique, il nécessite l'utilisation d'un message au standard XML (norme ISO 20022). Le BIC/IBAN est utilisé pour identifier le bénéficiaire et sa banque.

SEPA : Zone dans laquelle les citoyens, les entreprises et les autres acteurs de l'économie peuvent effectuer et recevoir des paiements en Euro, au sein de l'Europe, qu'ils soient dans ou en dehors de leurs frontières nationales, sous les mêmes conditions, droits et obligations basiques. Le SEPA est conduit par la Commission Européenne et la Banque Centrale Européenne entre autres car il est en effet un composant central du marché interne de l'Union Européenne (EPC).

Règlement (« settlement ») : Acte qui éteint les obligations liées au transfert de fonds entre la banque émettrice et la banque bénéficiaire (EPC).

PREAMBULE : Quels sont les différents modèles de paiements instantanés ?

De manière générale, 2 modèles de paiement existent :

- **Le modèle à 3 coins** qui implique 3 acteurs uniquement, à savoir le porteur, le commerçant et un établissement financier unique². Le payeur et le bénéficiaire doivent être utilisateurs de ce système pour pouvoir en bénéficier. Un modèle à 3 coins célèbre est Paypal. Le récepteur se doit ainsi d'être détenteur d'un compte sur le site (l'émetteur peut, lui, utiliser sa carte bancaire). On peut également citer Amex qui équipe les commerçants avec un TPE (Terminal de Paiement Electronique) compatible spécifiquement avec sa carte bancaire. Les systèmes de compensation et de règlement sont spécifiques, au contraire de celui, commun, aux Banques françaises.
- **Le modèle à 4 coins** qui implique 4 acteurs, à savoir le porteur et sa banque ainsi que le commerçant et sa banque³. Ils sont caractérisés par une coordination nécessaire de tous les fournisseurs participants pour créer et adhérer à des standards communs. C'est au niveau de ce modèle que ce mémoire se concentrera. En effet, le paiement instantané au niveau européen a pour vocation de pouvoir être utilisé par le consommateur quelle que soit sa banque et quelle que la banque du bénéficiaire.

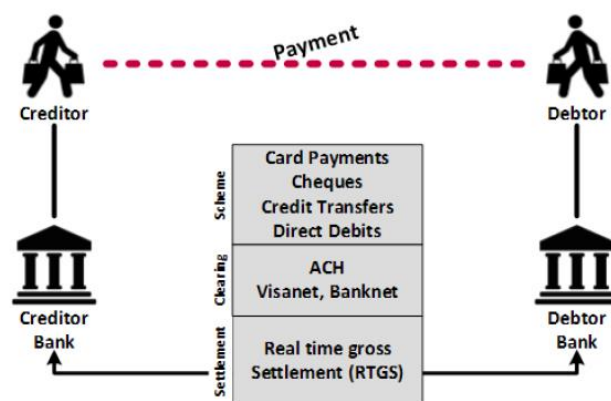
Le modèle à 4 coins implique nécessairement plus de complexité car il met en scène davantage d'acteurs qui doivent se coordonner entre eux afin d'assurer un niveau de service en accord avec les attentes du consommateur. Les deux acteurs doivent ainsi proposer un même niveau de sécurité ou encore une même efficacité dans la gestion de la transaction.

Le SEPA a été introduit pour faciliter la gestion de ce modèle à 4 coins et pour améliorer l'homogénéité des acteurs. Ainsi, selon la European Banking Association (EBA Days, 2016), le SEPA a amené à l'ensemble des acteurs un reporting amélioré, une standardisation des formats XML ou encore la limitation de la référence à l'IBAN (sans le BIC).

² <http://www.comprendrelespaiements.com/modele-a-3-coins-en-monetique/>

³ <http://www.comprendrelespaiements.com/modele-a-4-coins-en-monetique/>

Figure 1 : Exemple d'un modèle à 4 coins traditionnel



Source : UL Transaction Security Division, 2016

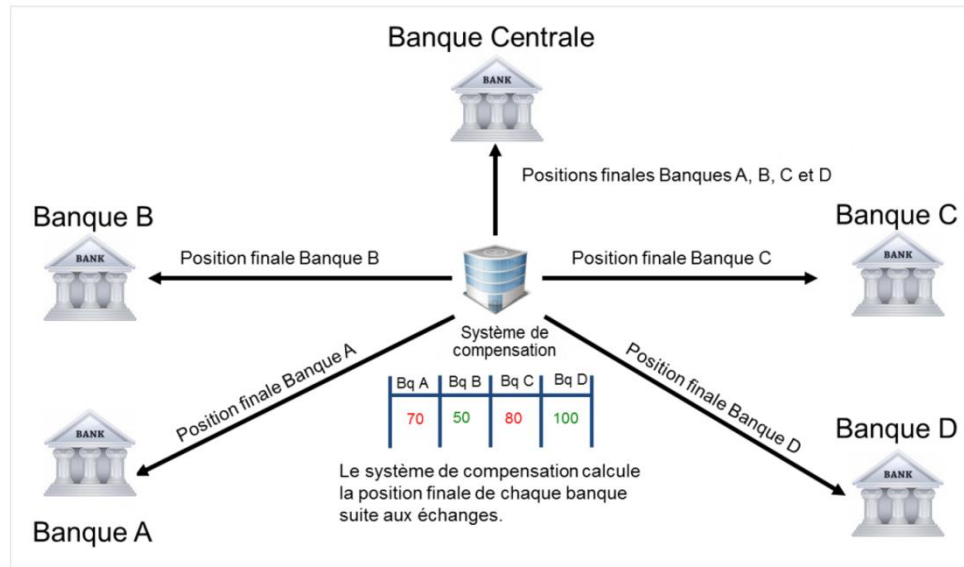
De fait, quel que soit le montant de la transaction, elles sont nécessairement compensées (payment clearing), c'est-à-dire que l'information quant à l'instruction de paiement est validée, puis réglées (payment settlement), c'est-à-dire que les fonds sont effectivement transférés (SWIFT, 2016).

Dans un modèle à 4 coins traditionnel, la compensation est réalisée par une chambre de compensation qui connecte l'ensemble des institutions financières nationales entre elles. Ainsi, dans un système de compensation multilatérale, la banque considère que son unique contrepartie est la chambre de compensation : si elle est en position débitrice, la banque sait qu'elle doit de l'argent à la chambre ; dans le cas contraire que la chambre lui en doit.

Ainsi, de manière générale, les chambres de compensation calculent « une position nette globale des transactions négociées sur le marché qu'elles compensent » et « une seule instruction de règlement livraison est émise quel que soit le nombre de transactions exécutées au cours de la journée de négociation »⁴. Cela signifie que la compensation s'effectue une seule fois par jour à un montant qui reflète l'ensemble des transactions émises et reçues au cours de la journée.

⁴ <http://www.amf-france.org/Acteurs-et-produits/Marches-financiers-et-infrastructures/Chambre-de-compensation.html>

Figure 2 : Illustration du système de compensation dans un modèle 4 coins



Source : Comprendre les paiements

Ces chambres de compensation sont fortement réglementées comme l'indique l'AMF⁵. En France, un agrément est délivré par l'ACPR (Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution), de par son rôle majeur dans le système financier. Ainsi, la chamb apporte une garantie en cas de défaillance d'une institution financière adhérente. Des marges sont prélevées afin de couvrir le risque de perte.

De son côté, le règlement peut être « brut » ou « net »⁶. Un règlement brut fait intervenir le transfert des fonds après chaque transaction individuelle – il n'y a pas d'agrégation des transferts. Cela signifie que toutes les transactions doivent être immédiatement réglées par les banques ce qui requiert une liquidité élevée (Greene et al., 2015). Ce système est aussi connu sous le nom de RTGS (Real Time Gross Settlement ou Règlement Brut en Temps Réel) et indique donc une notion de « temps réel ». Les transactions sont réglées en utilisant l'argent de la banque centrale et avec une finalité immédiate. Les participants détiennent un compte sur la plateforme gérant le règlement.

Ce système est utilisé pour les transactions à fort montant et est géré par la plateforme TARGET2 au niveau européen.

Dans le cadre d'un règlement net, le transfert des fonds intervient après la compensation (réalisée généralement une fois par jour par la chambre de compensation). L'ensemble des transactions (prenant en compte à la fois les transferts sortants et entrants) sont donc agrégées.

⁵ <http://www.amf-france.org/Acteurs-et-produits/Marches-financiers-et-infrastructures/Chambre-de-compensation.html>

⁶ <http://www.comprendrelespaiements.com/les-mecanismes-de-compensation-et-de-reglement/>

Ces règlements peuvent intervenir en interne au sein de la banque (pour des transactions concernant un émetteur et un bénéficiaire d'une même banque) et le règlement intervient alors via un jeu d'écritures comptables. De manière générale, il intervient entre plusieurs banques et se fait, à chaque fin de journée, entre les comptes ouverts à la banque centrale (selon si la position est débitrice ou créditrice).

La mise en place du paiement instantané va nécessairement bousculer ce modèle traditionnel en place dans de nombreux pays. Ainsi, comme mentionné précédemment, la compensation (et majoritairement le règlement également) n'intervient aujourd'hui qu'une fois par jour en « batches » (lots).

Or, pour qu'un paiement soit considéré comme instantané, 5 critères doivent être respectés :

- Rapidité de la transaction (de l'ordre de moins d'une minute, idéalement quelques secondes) ;
- Irrévocabilité des opérations de crédit/débit ;
- Garantie que les fonds ont été transférés ;
- Réutilisabilité immédiate des fonds pour une autre transaction ;
- Haute disponibilité (24/24 et 7j/7).

La notion de paiements instantanés est définie par l'Euro Retail Payments Board (ERPB) de la manière suivante : elle recouvre les « solutions de paiement électronique de détail disponibles en permanence (24/7/365) et permettant, de manière immédiate ou quasi-immédiate, une compensation interbancaire de la transaction et un crédit du compte du bénéficiaire du paiement, avec confirmation de l'opération auprès du payeur dans les secondes suivant l'initiation du paiement »⁷.

Techniquement, l'implémentation des paiements instantanés ne sera possible que grâce aux récentes avancées technologiques et digitales. Selon Deutsche Bank (étude, 2016), la transition vers les paiements instantanés pourrait toutefois s'avérer plus délicate dans les pays développés étant donné que cela va nécessiter la modification d'une infrastructure lourde déjà existante. A contrario, le manque d'infrastructure dans les pays en développement pourrait permettre une mise en place moins complexe étant donné que les systèmes restent à créer et inventer.

Trois approches techniques, du point de vue de la compensation, peuvent être utilisées afin de mettre en place une offre de paiement instantané (SWIFT, 2016).

⁷ Communiqué de presse de l'ERPB du 1er décembre 2014 : http://www.ecb.europa.eu/paym/retpaym/shared/pdf/eprb_statement_2.pdf?b6cf304bff7465b0b3255d3de1d42c72

Approche Hub

Un tiers organise l'application centrale comme un hub pour gérer la compensation entre les participants (par exemple, les banques) et le règlement avec la banque centrale. Le hub réalise la compensation en temps réel et s'assure que les participants restent dans les limites des liquidités disponibles et des dépôts de garantie.

Une fois les vérifications effectuées, le hub initie le règlement en envoyant les instructions au système RTGS (de règlement).

Toutefois, dans ce système, la compensation intervient généralement avant le règlement et le règlement est alors dit « net différé », ce qui crée un risque pour les banques qui doivent avancer les fonds à leurs clients sans les avoir reçus de la banque émettrice. De fait, afin de gérer ce risque dans le système, 2 solutions principales peuvent être envisagées :

- Pre-funding : les participants doivent réserver suffisamment d'argent sur leurs comptes ouverts auprès de la banque centrale pour gérer le règlement des transactions
- Un système de garanties qui consiste pour les participants à détenir suffisamment de collatéral / garanties dans le hub pour couvrir le risque de non-règlement et de défaillance d'un des participants.

Approche « RTGS »

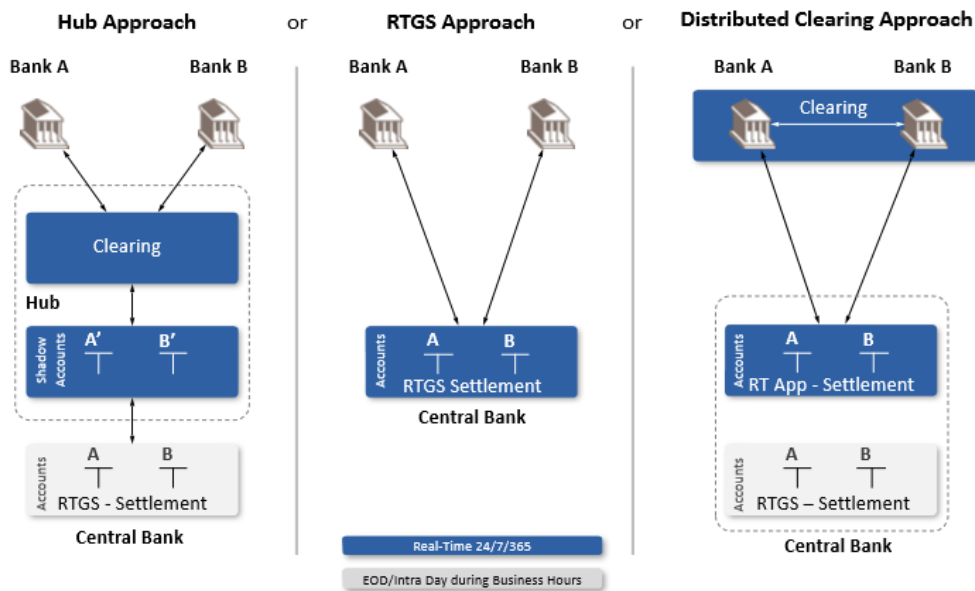
La Banque Centrale (qui gère le RTGS) supporte à la fois la compensation et entreprend le règlement final de la transaction ; il n'y a donc pas de hub (chambre de compensation). Les systèmes RTGS n'ont pas la capacité de valider les détails du paiement final avec la contrepartie. La banque centrale règle la transaction avec finalité et communique tous les détails de l'instruction à la banque bénéficiaire pour la compensation.

Approche « Distributed Clearing »

La validation et la confirmation de l'instruction de paiement sont réalisées en « peer-to-peer » (pair à pair), entre les deux banques, avant que le règlement soit initié par la banque centrale. La compensation est réalisée 24/7/365, en temps réel, par les banques elles-mêmes. Par la suite, la banque du payeur (ou banque émettrice) initie le règlement en envoyant l'instruction de règlement à la banque centrale, sans nécessité d'intervention d'un hub. Cette instruction est traitée par une application de règlement en temps réel où les mouvements effectifs des fonds prennent place entre les comptes bancaires en argent de la banque centrale sur la base 24/7/365. Dans ce système, la banque bénéficiaire peut décider de réaliser le virement sur le compte du bénéficiaire après le règlement ou après la compensation.

Par ailleurs, le règlement intervenant en temps réel et en argent de la banque centrale, il n'y a pas de besoin pour les banques de mettre en place des garanties.

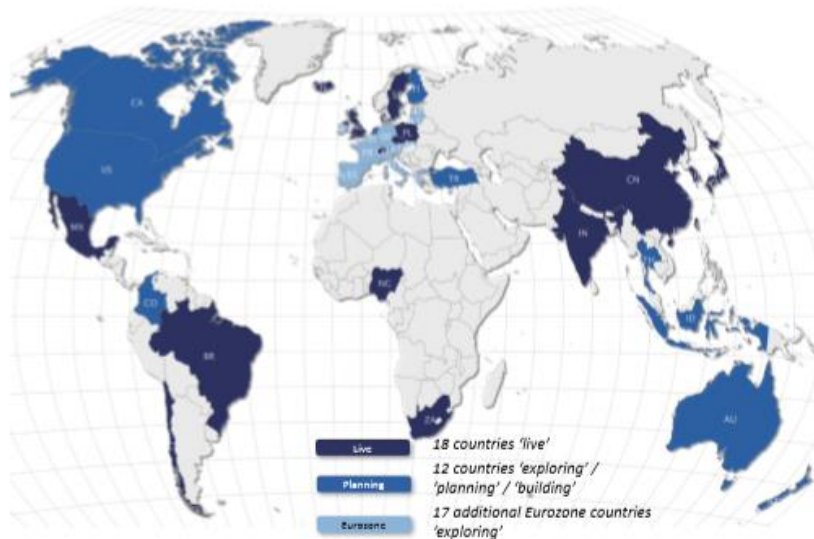
Figure 3 : Les 3 méthodes de compensation envisagées dans la mise en place des paiements instantanés



Source : SWIFT, 2015

Ces 3 méthodes ont déjà été éprouvées par les systèmes de paiement instantanés mis en place à travers le monde. Ces solutions confirment par ailleurs qu'il est possible techniquement de mettre en place un tel système, quelle que soit la méthode choisie (SWIFT, 2015)

Figure 4 : Les systèmes de paiement instantané à travers le monde



Source : SWIFT, 2015

Au sein de ces systèmes, on observe que l'approche Hub est la plus utilisée (Grande Bretagne, Suède, Pologne pour ne citer qu'eux), bien que plusieurs pays (la Chine ou le Mexique) utilisent le RTGS. Seule l'Australie a mis en place un système de distributed clearing.

Au niveau européen, l'approche Hub est d'ailleurs privilégiée par les différents acteurs en charge de la définition des normes liées à un système de paiement instantané européens. Ceci s'explique notamment par le fait que les chambres de compensation sont bien installées dans le paysage des paiements de la zone européenne et se sont déjà positionnées quant au paiement instantané.

PARTIE 1 : ENJEUX EUROPEENS

Les enjeux européens ont été définis via une revue de littérature ainsi que la réalisation d'un entretien avec un acteur de l'EPC, une entité créée à l'initiative des banques européennes en 2002 suite au lancement de l'euro afin de parfaire le marché unique

Enjeu 1 : Développer un schème applicable à l'ensemble des pays européens

L'impulsion quant à la mise en place des paiements instantanés est donnée au niveau européen au travers de divers acteurs.

Ainsi, la Banque Centrale Européenne a défini la nécessité d'une solution d'instant payment pan européenne pour les pays de la zone SEPA. Son objectif principal était d'éviter une re-fragmentation du marché des paiements européens. En effet, avec la mise en place du SEPA, le marché des paiements au niveau européen a gagné en homogénéité et la volonté de la BCE est de poursuivre sur cette voie et de limiter le développement d'initiatives qui soient uniquement nationales (Deutsche Bank, 2016). La BCE n'a pas défini de procédures précises concernant les mécanismes de compensation ou de règlement.

Le European Retail Payments Board (ERPB), composé de représentants (du côté de l'offre et de la demande) du marché européen des paiements de détail, a défini (voir ci-dessus, définition de l'ERPB) plus avant le modèle de paiements instantanés qui sera développé au niveau européen.

Son rôle consiste à s'assurer d'une saine compétition et d'un niveau d'innovation constant au sein des pays européens. Ainsi, il encourage la création de plusieurs solutions locales liées au paiement instantané mais devant au minimum être mutuellement interopérable avec des solutions basées sur le même instrument de paiement dans la zone SEPA (Deutsche Bank, 2016).

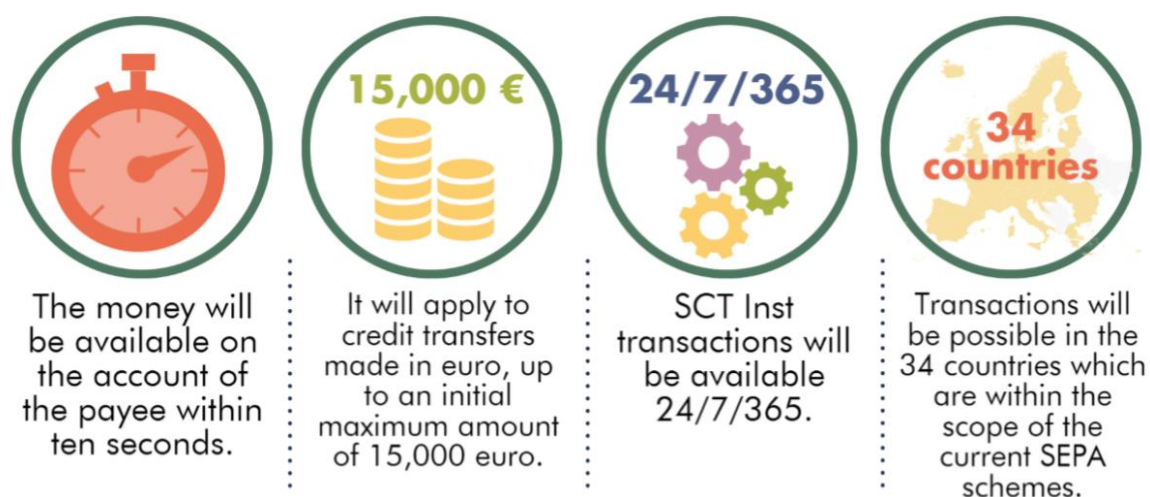
Enfin, le European Payment Council (EPC) est en charge de la définition du schème des paiements instantanés au niveau européen. Ce schème trouve son origine dans le SEPA, mis en place en 2014 et se nomme « SCT Inst ». Une première version du « rulebook », définissant les différentes règles, a ainsi été publiée le 12 avril 2016.

Le SCT (SEPA Credit Transfer) est un produit qui a été créé suite à l'instauration de la zone SEPA et qui permet d'y effectuer des virements.

Le SDD (Sepa Direct Debit), autre instrument central de la zone SEPA et permettant d'effectuer des prélèvements, c'est-à-dire le débit d'un compte sur simple requête du créancier, n'est pas concerné par le schème. Le prélèvement est par essence programmé et l'instantanéité ne semble ainsi pas essentielle.

Le schème SCT Inst, défini en accord avec le standard ISO 20022, indique plusieurs critères spécifiques, notamment quant à une limite de 15000€ au niveau des virements émis via un système de paiement instantané (disponible 24/7/365) et la nécessité pour les fonds d'être transférés sur le compte du bénéficiaire en moins de 10 secondes (Deutsche Bank, 2016). Selon l'acteur de l'EPC, ces limites sont des compromis typiques à l'échelle européenne. Certains pays souhaitaient ainsi l'instauration de limites plus élevées ; d'autres moins élevées. Il s'agissait donc de fixer des seuils acceptables pour tous.

Figure 5 : Principales caractéristiques du schème « SCT Inst »



Source : EPC

Les premiers systèmes de paiement instantané au niveau européen devraient voir le jour en Novembre 2018.

Cette volonté rapide quant à l'instauration d'une solution de paiement instantané en Europe vient du fait que les pays européens sont extrêmement disparates en termes d'avancées quant à ce sujet et que plus le délai sera long, plus ces hétérogénéités s'accroîtront entraînant une plus grande difficulté pour la mise en place de la solution paneuropéenne. Toutefois, le fait d'avoir développé un schème basé sur le SEPA Credit Transfer, dont tous les pays de la zone SEPA disposent déjà, devrait permettre de limiter les disparités (Revue Banque, Joanides et Gobalakichenin, 2016). Selon l'acteur de l'EPC, ce schème utilise d'ailleurs au maximum le SEPA afin de minimiser les investissements pour les banques et les chambres de compensation participantes.

En termes de compensation et de règlement (et bien qu'ils soient « hors scope » du schème SCT Inst), l'approche Hub est recommandée, comme évoqué précédemment. De fait, plusieurs systèmes de règlement peuvent être envisagés (European Banking Association) :

- « Deferred net » : la banque bénéficiaire crédite le compte du bénéficiaire avant que le règlement soit effectué. Ce système repose donc sur les garanties en cas de défaillance. Cela permet plus de latitude au niveau du système de règlement qui n'a pas à être disponible 24h/24. Toutefois, le risque peut vite augmenter surtout durant les nuits ou les week-ends.
- « Hybrid » : il combine les caractéristiques des systèmes RTGS et des systèmes de netting. Ainsi, le règlement est réalisé en temps réel mais sur une base nette. Cela réduit le risque de crédit et celui de défaut d'une contrepartie. Les coûts de liquidité sont toutefois plus élevés.
- « Prefunded RT » (RT= real time) : le règlement est instantané à l'image de la compensation, ce qui engendre moins de risques quant au paiement pour la banque bénéficiaire mais une gestion de la liquidité beaucoup plus complexe puisqu'il est réalisé en base brute (transaction par transaction).

Selon l'acteur de l'EPC, s'il semblerait que le règlement sera réalisé en temps réel (et non sur une base brute), le choix entre le pre-funding ou l'utilisation de garanties pour assurer une couverture du risque n'a, lui, pas encore été réalisé.

Quel que soit le modèle de règlement choisi, il est d'ores et déjà certain qu'un tel système impactera la gestion de la liquidité au niveau des banques (EBA Clearing, 2016).

Ainsi, il sera nécessaire que chaque participant au sein du système dispose d'une information en temps réel quant à sa position en termes de liquidité sur son compte au sein de la banque centrale, dédié au règlement. Des contrôles devront être implémentés afin de s'assurer que les limites ne soient pas atteintes et que le participant dispose d'une liquidité suffisante pour permettre la continuité de sa participation au sein du système. Si les limites venaient à être atteintes, le participant devrait alors en être informé et alerté, surtout dans le cas d'un règlement réalisé sur la base d'un « pre-funding ».

Pour limiter une telle éventualité, un « forecast » (prévision) sera essentiel pour définir la liquidité requise. Des données historiques suffisantes seront nécessaires et pourront être collectées durant la phase initiale de mise en place de l'infrastructure afin qu'une prévision pertinente puisse être réalisée. Dans le futur, et grâce à cette information, il devrait être possible que la liquidité disponible par participant soit gérée automatiquement durant les heures d'ouverture du mécanisme de règlement (transfert des fonds).

Néanmoins, il est probable que chaque participant dispose en tout temps d'une réserve (« ring-fenced liquidity ») au sein de la banque centrale.

Par ailleurs, au niveau du règlement, le nombre de cycles par jour n'est pas encore déterminé et laissé à la main des participants. Toutefois, EBA Clearing considère qu'il faudra au moins un cycle de règlement après l'ouverture (pour traiter tous les paiements en suspens de la fin de semaine ou de la nuit) et un avant la fermeture, si le règlement en temps réel n'est pas retenu (ce qui semble probable).

En dehors des mécanismes de règlement et compensation, l'EPC a défini le processus global des paiements instantanés dans son rulebook. Le schème couvre les services, standards, règles et régulations à mettre en place afin de garantir un service et un produit uniformes à tous les consommateurs utilisant les paiements instantanés.

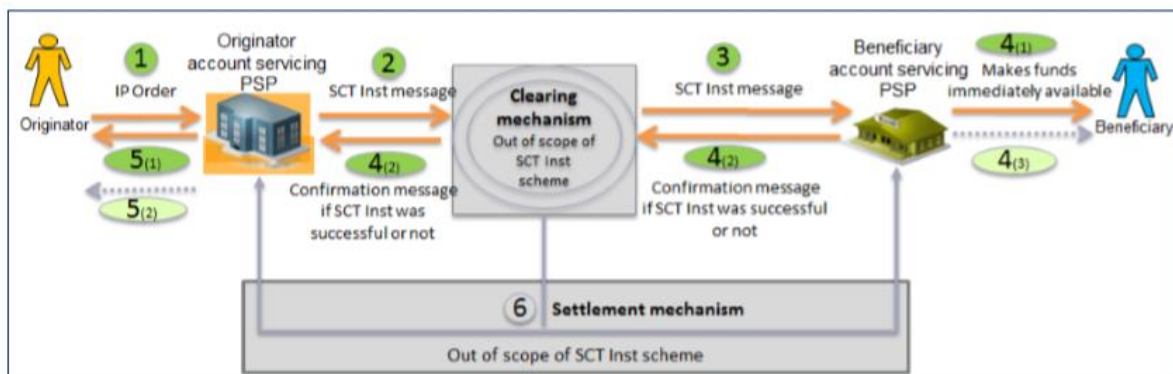
Ainsi, le schème SCT Inst reste optionnel – bien que les banques déclarant leur adhésion soient dans l'obligation de recevoir et non d'émettre des SCT Inst - et il est peu probable qu'il devienne obligatoire. Selon l'acteur de l'EPC, la pression du marché ainsi que la politique marketing feront que les Banques proposeront d'elles-mêmes une offre de paiement instantané.

Ce schème couvre 2 niveaux (UL, White Paper 2016) :

- La version des paiements instantanés telle qu'elle est offerte au consommateur final : C'est à ce niveau-là que la différenciation entre services apparaît. L'expérience offerte au consommateur est centrale et fait l'objet d'une importante compétition. Elle est laissée en partie à la main des Banques.
- Le banque : Les régulateurs, les banques et les institutions financières doivent parvenir à s'accorder au niveau de la fondation sous-jacente du système afin que le service puisse être mis en place. Les standards sont essentiels à ce niveau (SEPA ou ISO 20022), l'interopérabilité entre systèmes restant un challenge. Le rulebook se concentre particulièrement sur cet aspect.

Le schème est illustré ci-dessous :

Figure 6 : Schème de l'EPC sur les paiements instantanés



Source : EPC

Le rulebook détaille chacune de ces étapes :

- 1) La banque émettrice reçoit l’instruction SCT Inst de la part de l’émetteur du paiement
- 2) La banque émettrice vérifie qu’elle dispose de toutes les informations nécessaires à l’exécution de l’instruction SCT Inst et réalise diverses vérifications – si ces vérifications sont positives, la banque émettrice effectue instantanément une « réservation » du montant de la transaction SCT Inst sur le compte de paiement de l’émetteur. L’information est alors instantanément accessible à l’émetteur et la banque émettrice envoie immédiatement un message de transaction SCT Inst au mécanisme de compensation
- 3) N’est pas compris dans le scope du schème : le mécanisme de compensation dirige immédiatement le message de transaction SCT Inst à la banque bénéficiaire concernée
- 4) La Banque bénéficiaire
 - (A) (i) Vérifie qu’elle peut appliquer la transaction SCT Inst au compte du bénéficiaire et exécute diverses vérifications afin de valider la transaction
 - (ii) Quand le message de transaction SCT Inst est complet et correct et que les vérifications sont positives, la banque bénéficiaire met immédiatement les fonds à disposition du bénéficiaire. Cette action signifie que le bénéficiaire peut utiliser les fonds, ces derniers étant toutefois soumis aux termes et conditions gouvernant l’utilisation du compte du bénéficiaire
 - (B) Est obligée d’envoyer immédiatement en retour à la banque émettrice, à travers le même mécanisme de compensation, la confirmation d’acceptation de la transaction SCT Inst et la mise à disposition immédiate des fonds pour le bénéficiaire (confirmation positive) ou non (confirmation négative avec rejet immédiat)
 - (C) Envoie au bénéficiaire un message de notification instantanée à propos des fonds mis à sa disposition en cas d’acceptation. L’information à propos des fonds nouvellement disponibles est instantanément accessible au bénéficiaire
- 5) La banque émettrice :
 - (A) Est obligée d’informer ou d’envoyer immédiatement un message de confirmation négatif à l’émetteur dans le cas de la réception d’un message de confirmation négatif de la part de la banque bénéficiaire ou de l’indication par le mécanisme de compensation de la non mise à disposition des fonds
 - (B) Envoie à l’émetteur un message de notification instantanée à propos des fonds mis à disposition du bénéficiaire.

Ce schème permet ainsi de soutenir la mise en place de standards de sécurité élevés, un risque faible et une efficience dans les coûts pour tous les acteurs dans le processus des paiements.

Le rulebook prévoit également une deadline pour l'envoi du message de confirmation. Théoriquement, un paiement instantané doit être réalisé sous 10 secondes. Toutefois, cette deadline est fixée à 20 secondes, ce qui implique que toutes les parties impliquées, autres que la banque émettrice, doivent rejeter la transaction après ce délai et envoyer un message de confirmation négatif à la banque émettrice.

Par ailleurs, une procédure de rappel (« recall ») du paiement est également prévue au sein du rulebook. Il existe 3 raisons expliquant qu'une transaction fasse l'objet d'un « recall » :

- Un envoi « dupliqué » ;
- Des problèmes techniques résultant de SCT(s) erroné(s) ;
- Une origine frauduleuse du virement SCT.

Aussi, des justifications sont prévues pour les refus de virements et l'émission d'une notification négative :

- Des fonds insuffisants sur le compte ;
- Une fermeture du compte ;
- Une raison légale ;
- Un refus du bénéficiaire ;
- Une absence de réponse de la part du bénéficiaire ;
- Une absence de réception du SCT Inst original ;
- Une transaction déjà retournée.

Egalement, l'adoption du standard ISO 20022 est rendue obligatoire par l'EPC. Ainsi, avant la mise en place de cette norme internationale, il existait de nombreux standards de messagerie financière. ISO 20022 a été créée pour pouvoir mettre les paiements à l'échelle internationale et couvrir les besoins de messagerie de l'industrie, plutôt que d'un secteur isolé (Stephen Lindsay, 2014).

De fait, le rulebook prévoit les données à fournir pour chaque étape définie précédemment. Un certain nombre d'informations doivent être transmises pour permettre l'exécution d'un paiement instantané et leur contenu doit être en accord avec ISO 20022.

En revanche, l'émetteur et le bénéficiaire sont facturés séparément et individuellement par leur banque respective. La base et le niveau de frais pour les consommateurs sont entièrement laissés à la main des participants au système et de leurs consommateurs. Le rulebook ne prévoit pas d'harmonisation quant à ce point.

Aussi, la lutte contre la fraude n'est pas évoquée dans le schème. Toutefois, l'acteur de l'EPC a indiqué que des exigences liées à ce sujet existent déjà et des informations et conseils seront communiqués aux banques par les instances européennes (mais ne seront pas rendus publics). Le système sera binaire avec une notification positive ou négative à émettre sous 20 secondes (pas de « peut-être » possible). Il pourrait toutefois gagner en sophistication au fur et à mesure de son utilisation.

L'Europe a d'ores et déjà engagé un plan d'action concret lié aux paiements, et notamment à l'opportunité d'un système de paiement instantané. 3 points ont été spécifiquement définis (Yves Mersch, Banque Centrale Européenne, 2016) :

- *Explorer les synergies entre T2S (qui permet d'opérer un règlement-livraison y compris transfrontalier en temps réel) et TARGET2 (plateforme utilisée au niveau européen dans le cadre du règlement des paiements de gros montant) et explorer la possibilité d'une fusion.*

Cela permettrait une plus grande facilité d'usage pour le consommateur (une seule plateforme pour réaliser diverses actions) et bénéficierait également à la plateforme TARGET2 qui n'est pas soumise à la norme ISO 20022 à l'heure actuelle au contraire de T2S.

- *Améliorer les services de TARGET2 en intégrant la possibilité de réaliser des paiements instantanés*

TARGET2 repose « sur une plateforme unique partagée entre les différentes banques centrales participantes. »⁸ (Banque de France). Le système bénéficie d'un cadre harmonisé en termes juridique, tarifaire et organisationnel de sorte que l'ensemble des paiements font face à des frais identiques (que ces paiements soient domestiques ou transfrontaliers).

La composante française de TARGET2 est TARGET2–Banque de France (T2-BF). Ainsi, les établissements bancaires souhaitant participer au système se doivent d'ouvrir un ou des comptes TARGET 2 sur les livres de leur banque centrale (en France, à la Banque de France).

De manière chiffrée, 364000 opérations (1935 milliards d'euros) sont effectuées en moyenne quotidiennement sur TARGET2. De fait, ce mécanisme devrait être adapté afin de supporter un système de paiement instantané.

- *Collateralisation : « Processus désignant l'apport de créances en garantie d'un emprunt »*

Ainsi, il y a une attente accrue quant à une gestion plus efficace des garanties. Cela pourrait également concerner le paiement instantané puisque des garanties seront nécessaires, le règlement ne s'effectuant pas en temps réel sur la plateforme Target 2.

8 <https://www.banque-france.fr/stabilite-financiere/infrastructures-des-marches-financiers-et-moyens-de-paiement-scripturaux/target2-banque-de-france.html>

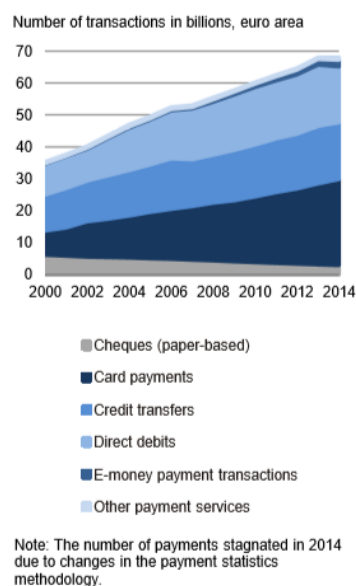
Le deuxième pilier lié à l'intégration des paiements instantanés dans TARGET2 montre l'impulsion forte donnée au niveau européen.

De fait, la régulation au niveau européen aura un réel impact au niveau de la mise en place des paiements instantanés puisqu'elle donne un cadre technique et également de fortes incitations pour les acteurs à participer. Si cette interopérable contribuera probablement au succès du système, la réception de la solution par le consommateur sera également centrale.

Enjeu 2 : Séduire les consommateurs quant à l'utilisation de ce nouveau moyen de paiement

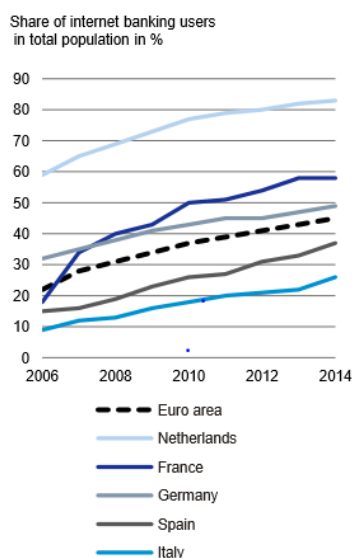
Afin d'offrir au consommateur une solution qui corresponde à ses attentes, il est important pour les Banques et les régulateurs de définir les différents usages potentiels liés aux paiements instantanés.

Figure 7 : Hausse de l'utilisation des paiements électroniques



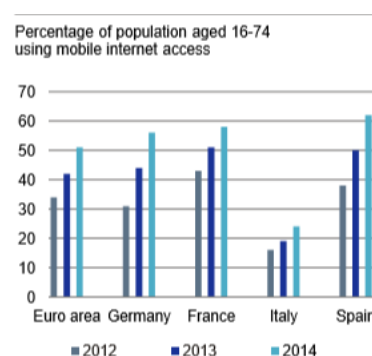
Sources : ECB, Deutsche Bank Research

Figure 8 : Hausse de l'utilisation des banques en ligne



Sources : Eurostat, Deutsche Bank Research

Figure 9 : Une généralisation de l'accès à l'internet via mobile



Sources : Eurostat, Deutsche Bank Research

Tout d'abord, il est important de souligner que les paiements instantanés, qui seront utilisés par internet, sont en accord avec l'évolution des usages, de plus en plus connectés. Ils le seraient encore davantage si une plateforme mobile était mise en place puisque l'accès à internet via mobile se

généralise (figure 9). Ainsi, selon Deutsche Bank (2016), au niveau européen, la tendance est aux moyens de paiement électroniques (cartes, virements, prélèvements) et à la diminution des autres moyens de paiement (type chèques) comme l'indique la figure 7.

Egalement, il y a un réel essor de l'usage des banques en ligne en Europe avec une hausse significative dans la zone Euro (les utilisateurs ont doublé entre 2006 et 2014) et particulièrement aux Pays-Bas (82%) et en France (58%) comme indiqué sur la figure 8.

Ces chiffres confirment que le virement SCT Inst, qui est un moyen de paiement électronique et peut être utilisé via une interface bancaire en ligne et mobile (en cas de construction d'une application adéquate), répond aux modes d'utilisation actuels par les consommateurs, ce d'autant plus qu'il allie dématérialisation à rapidité.

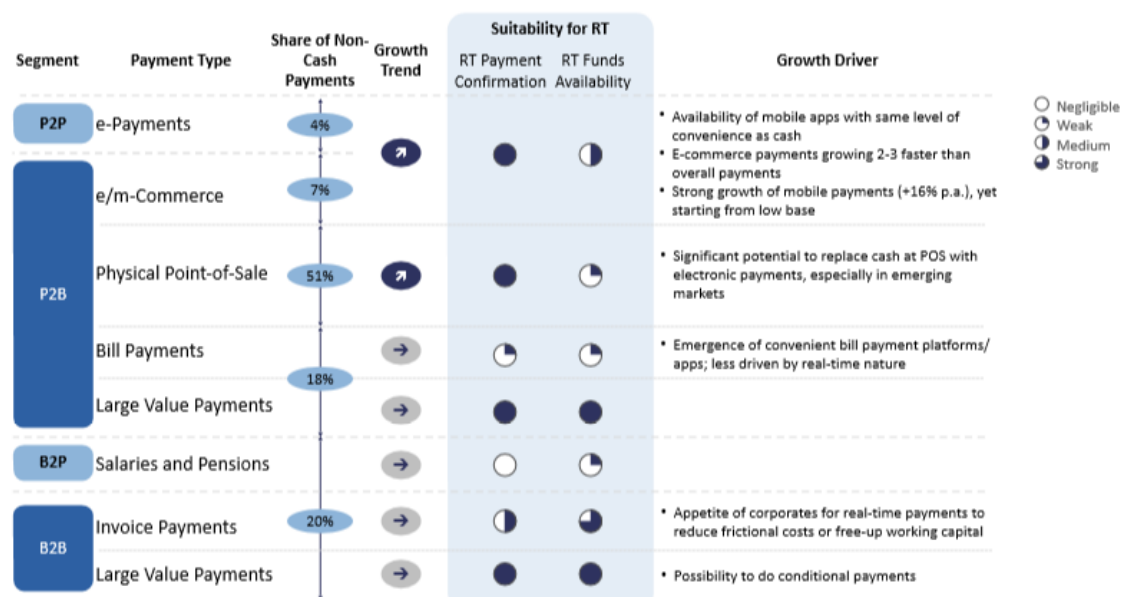
Toutefois, les paiements instantanés seront plus à même d'être utilisés dans certains cas spécifiques.

L'offre de valeur des paiements instantanés repose sur deux piliers spécifiques :

- La confirmation de paiement : particulièrement utile en points de vente au moment de l'achat ou dans le cadre du m-commerce ou du e-commerce où une confirmation plus rapide de la transaction amène un enclenchement du processus plus précoce.
- La disponibilité immédiate des fonds : avantage encore plus spécifique dans le cas des transferts de gros montant (qui peuvent créer une certaine nervosité au vu des enjeux). Cela amène aussi une possibilité pour une meilleure gestion du budget puisque les clients pourront désormais attendre le dernier moment pour régler leurs factures sans craindre les pénalités de retard.

Ces deux piliers permettent de prioriser les usages (SWIFT, 2016), outre celui des paiements urgents (par exemple, un bien qui serait livré avant la réception effective du paiement) avec le paiement instantané qui permet d'éviter tout frais potentiel de retard et qui permet de compléter voire se substituer au cash qui est le seul moyen de régler une dette immédiatement (UL, White Paper, 2016).

Figure 10 : Cas d'usages des paiements instantanés



Source : SWIFT, 2016

Ainsi, les paiements instantanés semblent particulièrement adaptés aux paiements de gros montant (par exemple : achat de maison ou de voiture) puisqu'ils permettent de renforcer la relation de confiance entre l'émetteur et le bénéficiaire du paiement. Ce cas d'usage pourrait voir le jour d'ici quelques années en fonction de l'évolution de la limite actuelle fixée dans le schème (15000€ par SCT Inst).

Egalement, pour les paiements entre particuliers, un système de paiement instantané sera utile pour tous les paiements en ligne, du fait de la hausse de la couverture mobile et internet. Dans le cas du e-commerce, le virement immédiat des fonds pourrait permettre un départ potentiel plus rapide des marchandises depuis l'usine.

Enfin, entre professionnels, le paiement de factures en temps réel pourra bénéficier de ce nouveau système puisqu'il permettra l'optimisation du BFR (Besoin en Fonds de Roulement).

De manière générale, des experts BNPP (La Lettre du Trésorier, 2016) indiquent également une forte valeur ajoutée potentielle sur les transactions pour lesquelles la carte bancaire ne peut pas être utilisée (échanges entre particuliers ou commerçants de proximité non équipés par exemple). Il faut savoir que l'utilisation de la carte bancaire varie fortement d'un pays européen à l'autre.

Si le paiement instantané peut être vu comme un moyen de paiement additionnel, il entraînera également la substitution à certaines méthodes de paiement actuelles.

Figure 11 : Cas d'usage typiques des paiements instantanés

Parties	Location of payer and beneficiary	Typical use cases	Typical payment instruments
C2C (P2P)	Proximity	Informal payments (e.g. pocket money)	Cash
	Distant	Allocation to distant family	Remittance, credit transfer, e-money transfer
		E-commerce, internet auctions	E-money transfer, credit transfer
C2B	Proximity	Point-of-sale	Cash, card payment
	Distant	Bill payment	Credit transfer, direct debit
		E-commerce	Card payment, e-money transaction, credit transfer, direct debit
B2C	Proximity	Change, refund	Cash
	Distant	Payroll, e-commerce refund	Credit transfer, card payment
B2B	Distant	Invoice payment	(Same-day) credit transfer

Source : Deutsche Bank Research

Deutsche Bank a ainsi résumé les usages actuels des moyens de paiement existants. De fait, par exemple, l'usage du paiement instantané dans le cadre de paiements de particuliers à particuliers pourrait faire reculer l'utilisation du liquide. La carte bancaire pourrait également être affectée du fait d'un usage du SCT Inst pour les paiements e-commerce principalement. Enfin, le virement traditionnel pourrait aussi reculer au profit du SCT Inst avec la possibilité d'une vitesse accrue de paiement, notamment pour les factures entre entreprises.

En revanche, le paiement instantané est moins utile dans le cadre des paiements récurrents et planifiés de longue date. Toutefois, les administrations pourraient se montrer intéressées par les paiements instantanés, notamment pour le versement des retraites par exemple. Il faudrait pour cela un système capable de supporter les paiements de masse, ce qui ne sera peut-être pas la première priorité.

Les recherches actuelles montrent donc de multiples usages possibles, presque infinis, et ce pour tout type de clients. Toutefois, pour assurer le succès de ce nouveau moyen de paiement, les différents acteurs de l'offre, et notamment les banques, devront construire une solution en accord avec les attentes de ces consommateurs et correspondant à leur parcours client idéal.

Concernant les attentes des consommateurs individuels, la facilité d'usage est le premier critère et l'interface liée à l'instruction du paiement instantané devra donc être instinctive. Ainsi, l'expérience du payeur doit être aussi facile que pour un paiement en argent liquide, sans besoin pour l'émetteur du paiement de connaître le numéro de compte du bénéficiaire. Les critères de coût, rapidité et sécurité (garantie de la confidentialité et de l'intégrité du paiement) arrivent en second (Deutsche Bank, 2016).

Une recherche de SWIFT (2016) ajoute que l'ubiquité, à savoir l'accessibilité du paiement (possibilité de payer sans besoin d'un accès à un distributeur automatique ou à une agence bancaire) est un critère particulièrement central.

De fait, l'offre de valeur de base du paiement instantané étant la vitesse, il sera nécessaire de l'élaborer davantage pour séduire et convaincre les particuliers.

Concernant les attentes des consommateurs « business », le premier critère de choix est que le système de paiement corresponde aux préférences de leurs clients et qu'il puisse être accepté par eux. De fait, il est important que le plus grand nombre d'individus adhèrent à ce nouveau moyen de paiement. En effet, des économies d'échelle peuvent ainsi être réalisées étant donné que des coûts fixes sont engendrés par la mise en place et le fonctionnement de l'opération de paiement.

Egalement, le coût induit pour mettre en place le nouveau système est considéré comme très important pour eux (notamment pour les commerçants) et cela d'autant plus qu'ils ont déjà à leur disposition de nombreux outils pour payer. Aussi, le moyen de paiement proposé doit être fiable et sécurisé. Enfin, le système lié au moyen de paiement doit permettre de donner des informations aux professionnels, notamment quant à la fidélité du consommateur et ses habitudes (Deutsche Bank, 2016). La donnée est aujourd'hui centrale afin de décrypter aux mieux les attentes des clients.

De fait, il semble que les premiers consommateurs à convaincre de l'usage du paiement instantané soient les particuliers. Selon l'acteur de l'EPC, le premier usage ciblé se situe donc au niveau des transactions P2P, notamment du fait de la limite de 15000 euros. Toutefois, le schème n'a pas vocation à limiter les usages. Ainsi, on peut supposer qu'en cas de succès auprès des clients particuliers, les commerçants seront d'autant plus fortement incités à offrir ce nouveau système de paiements.

Ces usages dépendront aussi des modes de commercialisation fonction de la politique marketing définie par les banques. Ainsi, l'acteur de l'EPC considère qu'un certain potentiel de cannibalisation existe sur les paiements instantanés, ce qui pourrait inciter les banques à promouvoir certains usages identifiés (affectant le moins leur rentabilité). Quoiqu'il en soit, il semble anticipé de prédire la disparition de moyens de paiement comme le chèque ou les espèces avec l'instauration de cette nouvelle offre.

Le potentiel du système semble donc établi. Toutefois, il faudra s'assurer de construire un système en adéquation avec les attentes en termes de parcours client et qui puisse être facilement accessible et cohérent entre les différents acteurs de l'écosystème dont la coordination sera donc nécessaire.

Enjeu 3 : Coordonner les différents acteurs de l'écosystème

Le schème SCT Inst est optionnel et la participation des banques à ce système reste soumise à leur volonté (du moins dans un premier temps). De fait, les banques ne mettront en place ce nouveau système de paiement instantané que si l'évaluation du marché potentiel est satisfaisante et qu'elles y voient un potentiel de rentabilité.

Néanmoins, il est vrai que les incitations au niveau européen sont nombreuses. Outre la publication du rulebook réalisé par l'EPC ainsi que le projet de l'adaptation de la plateforme TARGET2 aux paiements instantanés, la directive DSP2 (Directive sur les Services de Paiements) pourrait également favoriser indirectement la mise en place des paiements instantanés. De fait, cette directive incite à l'innovation dans le monde bancaire via l'augmentation de la concurrence au niveau de l'initiation des paiements. Ainsi, « la directive crée un nouveau type d'acteur régulé : les prestataires de services de paiement tiers, qui pourront initier des paiements à la demande du payeur, sans détenir les fonds concernés. Il s'agit notamment des agrégateurs de comptes. »⁹ (Les Echos, 2016)

Les obligations de ces tiers sont toutefois différentes des acteurs traditionnels :

Figure 12 : Obligations des différents acteurs régulés

	Etablissements de paiement	Initiateur de paiement	Agrégateur d'information
Obligation de demande d'agrément	Oui	Oui	Oui (demande allégée)
Exigences de capital initial	Oui > 150 000 €	Oui > 50 000 €	Non
Exigence de détention d'un montant minimal de fonds propres à tout moment	Oui	Non	Non
Obligation d'enregistrement auprès des autorités compétentes du pays d'origine	Oui	Oui	Oui
Surveillance par l'autorité compétente de l'Etat membre	Oui	Oui	Oui
Exigences en matière de protection des fonds	Oui	Non	Non
Obligation d'assurance de responsabilité civile professionnelle	Non	Oui	Oui

Source : Directive des Services de Paiement 2

La DSP2 impacte principalement des enjeux liés à la sécurité. En effet, avec la DSP2, les banques doivent donner un accès aux comptes à ces tiers. Ainsi, les PSP ont désormais accès aux informations confidentielles des clients. Toutefois, aucune obligation contractuelle n'existe au niveau européen

⁹ http://www.lesechos.fr/08/10/2015/lesechos.fr/021390798290_l-europe-veut-doper-les-paiements-electroniques.htm

entre les PSP et les banques (Sia Partners, 2016). Ainsi, l'ouverture au niveau de ces informations devra être réalisée en accord avec les principes de lutte contre la fraude.

Néanmoins, malgré des questionnements toujours existants quant à la sécurité, l'accroissement de la concurrence est certain et incite les Banques à offrir les dernières technologies disponibles sur le marché sous peine de se faire dépasser par ces nouveaux acteurs. Cette menace est d'autant plus réelle qu'elle est combinée à l'arrivée d'autres nouvelles technologies dans le paysage concurrentiel, à l'instar de blockchain et que les paiements restent une activité bancaire reconnue comme relativement peu rentable (Accenture, Philippe Vidal, 2016).

40 institutions financières opérant dans la zone SEPA (*Annexe 3*) se sont d'ores et déjà engagées à supporter le développement et l'implémentation d'une plateforme paneuropéenne de paiement instantané, telle que proposée par EBA Clearing.

EBA Clearing est un fournisseur de solutions d'infrastructures de paiement, détenu par les Banques. Il a été créé en 1998 par 52 banques Européennes et internationales majeures.

Il prévoit de proposer un service paneuropéen de paiement instantané dans la compensation et le règlement aux PSP d'ici 2018, après une phase pilote en 2017. L'EBA Clearing a réalisé un appel d'offres pour sélectionner un fournisseur de solutions techniques, auquel STET, la plateforme de compensation française, a participé.

Tous les PSP européens pourront utiliser cette solution très flexible pour tous les produits de paiement en conformité avec le schème des paiements instantanés développé par l'European Payment Council. Ainsi, l'EBA Clearing planifie de rendre les spécifications publiques pour connecter la nouvelle infrastructure à toutes les institutions intéressées et autres parties prenantes et inciter davantage d'acteurs locaux à participer.

L'acteur de l'EPC pense que les paiements instantanés pourraient avoir un réel impact au niveau de la concurrence entre chambres de compensation au niveau européen. Certaines entités pourraient être tentées de lancer leur propre solution.

Pour le moment, une certaine collaboration existe entre chambres de compensation. L'EACHA (European Automated Clearing House Association) mène ainsi un groupe de travail comprenant les chambres de compensation européennes, les banques centrales nationales, l'ECB et toutes les autres parties prenantes potentiellement concernées. L'objectif de ce groupe est de délivrer des règles permettant d'assurer une gestion optimale du risque, la compensation, le règlement et une

interopérabilité du SCT Inst. De fait, l'EACHA devrait permettre d'aller plus loin que le guide que représente le schème de l'EPC et la transformer en un véritable guide pour l'interopérabilité.

De nombreuses incitations pour coordonner les différents acteurs européens existent déjà. Ils ne seront toutefois pas entièrement suffisants sans initiative au niveau local. En effet, si le schème général est européen, chaque pays aura pour devoir de proposer un service adapté à ses consommateurs, sachant que chaque pays fait face à des attentes spécifiques ainsi qu'à des concurrents ciblés.

PARTIE 2 : ENJEUX FRANÇAIS

I. Donner l'impulsion à la mise en place d'un système de paiement instantané

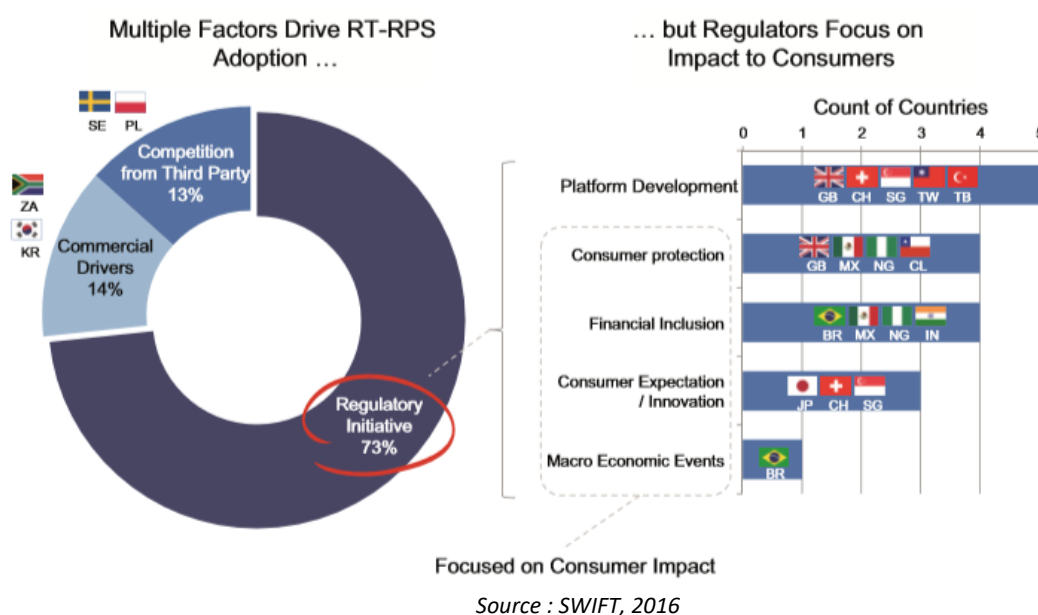
Enjeu 1 : Répondre aux attentes des régulateurs français et européens

Revue de littérature

Une étude de SWIFT (2016) a démontré que la régulation est le principal critère qui pousse à l'adoption du système de paiement instantané.

Ainsi, les gouvernements ont intérêt à appuyer la mise en place des paiements instantanés : ils veulent garantir une meilleure protection du consommateur, de la transparence et un risque de crédit diminué pour les consommateurs et les entreprises. Pour le régulateur, des paiements plus rapides peuvent également être un facteur de croissance économique puisque cela permet d'accélérer le cycle de conversion en cash, générer un fonds de roulement suffisant, et cela réduit le besoin d'un financement à court terme (très coûteux). Enfin, la baisse de l'utilisation des espèces peut conduire à la perception de davantage de taxes et à un meilleur contrôle du risque de blanchiment.

Figure 13 : Les facteurs clés influençant l'adoption d'un système de paiements en temps réel

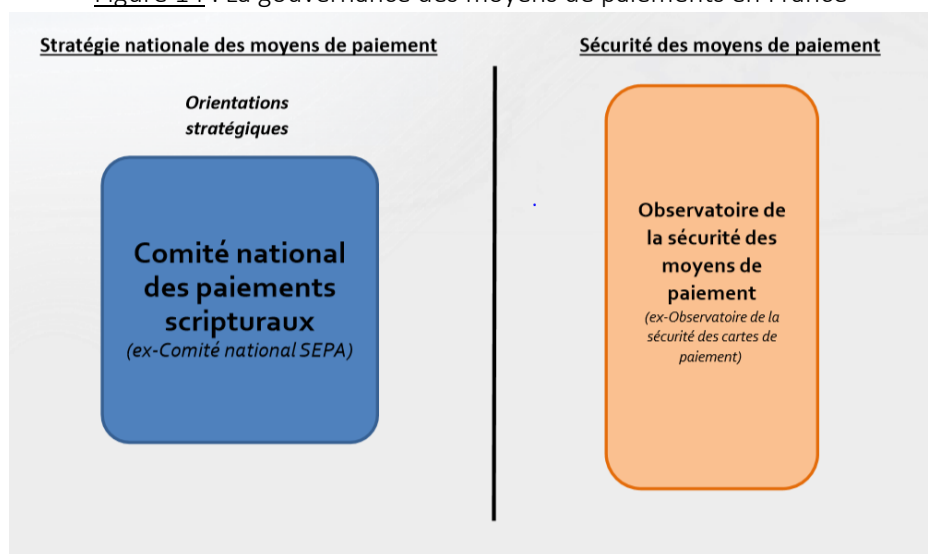


La figure 13 montre que 73% des systèmes de paiement instantané (RT-RPS) ont été adoptés suite à une initiative du régulateur. Ces régulateurs ont particulièrement dédié leurs règles aux consommateurs et notamment à leur protection. De fait, le régulateur n'est pas uniquement en charge de la définition des approches techniques possibles (comme l'EPC a pu le faire) mais également de s'assurer que ce nouveau moyen de paiement offre le même niveau de service ou de sécurité que les moyens de paiement existants.

De fait, que ce soit en France ou en Europe, une collaboration étroite entre les Banques et les autorités sera de toute façon nécessaire, car les exigences liées au paiement instantané en termes de LAB (Lutte anti blanchiment) ou de financement du terrorisme ainsi que sur le KYC (Know Your Customer) seront aussi élevées que pour les autres moyens de paiement.

De fait, aujourd'hui, la réflexion au niveau des moyens de paiement est menée par 2 organes différents en France : un est en charge de la stratégie nationale générale et l'autre de la sécurité de ces moyens de paiement.

Figure 14 : La gouvernance des moyens de paiements en France



Source : Banque de France

L'observatoire de la sécurité des moyens de paiement était auparavant connu sous le nom de l'observatoire de la sécurité des cartes de paiement. Son scope a été étendu l'an passé et le premier rapport de ce comité est attendu courant 2016.

De même, le Comité national SEPA a récemment évolué pour se transformer en « Comité National des paiements scripturaux » et la première réunion de ce nouvel organe s'est tenue en avril 2016.

Sa mission principale est de « coordonner la mise en œuvre de la stratégie nationale des moyens de paiement ». Il s'appuie sur 2 groupes de travail : un consacré au SEPA et à la réflexion liée au chèque et un consacré à la carte et aux moyens de paiement dits « innovants ».

Ce comité étudie régulièrement les habitudes de paiements des français et a publié sa dernière étude fin 2015, qui permet de mieux comprendre les comportements des consommateurs dans ce secteur.

Ainsi, les spécificités françaises sont connues et nombreuses dans le domaine des paiements. Le virement reste relativement peu utilisé en France en comparaison de ses voisins européens. En effet,

seulement 17% des transactions scripturales en France sont réalisées par virement contre 26% en Union Européenne. En revanche, la France reste le premier marché au niveau des chèques – près de 71% des chèques émis au niveau de l’Union Européenne le sont en France (Etude Comité National des Paiements Scripturaux, 2015).

De fait, les moyens de paiement utilisés restent relativement stables depuis les années. Malgré cela, les habitudes des français tendent néanmoins à évoluer. En effet, les factures deviennent de plus en plus dématérialisées incitant par là-même les consommateurs à utiliser des moyens de paiement électroniques. Ces changements dans les comportements et les attentes des consommateurs ne sont toutefois pas nécessairement soutenus. Ainsi, les commerçants n’acceptent pas nécessairement l’ensemble des moyens de paiement à disposition des consommateurs et 42% des personnes interrogées dans le cadre d’une enquête réalisée en 2015 par le CSA souhaiteraient utiliser davantage leur carte bancaire au quotidien (exemples de causes de rejet : manque d’équipement ou montant trop faible de transaction par exemple). Egalement, 47% du panel déclare utiliser le chèque, faute de pouvoir présenter un autre moyen de paiement, ce qui prouve qu’une partie des chèques sont utilisés par défaut et ne reflètent pas un désir des consommateurs français. Le comité devra intervenir dans ce domaine afin que les français puissent utiliser au maximum les moyens de paiement de leur choix dans des situations identifiées.

La priorité du régulateur reste la sécurité des moyens de paiement qui doit être garantie aux consommateurs. Cette inquiétude s’accroît du fait d’une utilisation accrue d’internet, notamment dans le cadre du fonctionnement des moyens de paiement innovants. Ainsi, la préoccupation centrale des régulateurs et des consommateurs se concentre aujourd’hui sur leur univers d’utilisation, à savoir l’internet, plus que sur le risque lié de manière inhérente à leur système.

De fait, en 2014, 11,9% des transactions correspondaient à des paiements à distance et ces transactions concentraient à elles seules 66,5% des cas de fraude avérés, confirmant le caractère sensible de ces transactions (Etude Comité National des Paiements Scripturaux, 2015).

L’enquête CSA réalisée en 2015 montre ainsi que les nouveaux moyens de paiement, tel le sans contact ou le paiement par téléphone mobile, sont attractifs mais souffrent d’un déficit d’image en termes de sécurité – 76% considèrent le paiement sans contact comme peu fiable.

Cela confirme que l’image du paiement instantané en termes de sécurité sera une des clés de son succès (ou non) et que le régulateur doit imposer un certain nombre de règles pour garantir au consommateur des conditions optimales quant à l’utilisation de ce moyen de paiement. Il sera essentiel que le consommateur perçoive cette sécurité en place autour du système.

Egalement, ce Comité National des Paiements Scripturaux a défini 3 objectifs principaux dans le cadre de sa stratégie de 2015 et ce en fonction des données collectées dans le cadre de l'étude présentée ci-dessus.

Objectif 1 : Répondre aux attentes des utilisateurs

Cela doit se traduire par un degré plus élevé d'accessibilité et d'interopérabilité, notamment au sein des commerces, pour que les consommateurs puissent utiliser, quel que soit le contexte, le moyen de paiement de leur choix.

De fait, cela passe par une augmentation des possibilités de paiement par carte. La clé de voûte du problème réside dans les coûts élevés imputés aux commerçants sur les paiements par carte bancaire de faibles montants, ce qui ne les incite pas à offrir à leurs consommateurs la possibilité de payer par carte pour ces situations. Toutefois des solutions existent : abaisser la commission interbancaire de paiement (CIP) ainsi que le minimum de commission commerçant ; améliorer la transparence des frais pour le consommateur et moderniser les équipements pour diminuer les coûts et améliorer l'efficacité. Des mesures ont d'ailleurs déjà été prises. Ainsi, le 9 décembre 2015, la CIP a été abaissée de 0,28% à 0,23% pour les transactions en carte (autres que cartes de débit et de crédit) et plafonnée à 0,2% pour les cartes de débit et à 0,3% pour cartes de crédit.

Aussi, depuis le 1^{er} janvier 2016, les banques proposent une « offre de terminaux communiquant par le canal Internet (technologie IP) » ce qui réduit les frais de télécommunication pour le commerçant. 60% du réseau sera à priori équipé d'ici fin d'année.

Egalement, certains moyens de paiements innovants, en accord avec les demandes technologiques actuelles, seront soutenus et facilités. Par exemple, d'ici janvier 2020, tous les commerçants devront être équipés de la fonctionnalité « sans contact ». Le régulateur devrait aussi fortement encourager le développement du paiement mobile.

Le paiement instantané est également un pilier de la stratégie. En effet, un des sous-objectifs du Comité est de faciliter l'utilisation du virement et accroître la rapidité des opérations de paiement. De fait, une réflexion va débiter quant au paiement instantané afin, notamment, de permettre in fine la diminution du recours au chèque.

En effet, le chèque concentre plusieurs inconvénients : il est coûteux et il contient un délai d'encaissement très variable, ce qui complique la gestion de trésorerie. Des mesures existent déjà pour diminuer son usage : la durée de validité du chèque est passée de 12 à 6 mois et l'adhésion à un organisme de gestion agréé ne sera plus soumise à un paiement par chèque (paiement par CB

également accepté). L'Etat essaie ainsi de donner l'impulsion en montrant l'exemple et en offrant d'autres choix pour ses paiements que le chèque.

Objectif 2 : Renforcer la sécurité des moyens de paiement

Comme mentionné auparavant, la sécurité des nouveaux moyens de paiement électroniques pose question. De fait, le Comité National des Paiements Scripturaux souhaite faciliter la mise en place de dispositifs de lutte contre la fraude notamment via la généralisation de l'authentification renforcée pour les paiements électroniques.

C'est dans cet objectif notamment que le périmètre et le mandat de l'Observatoire de la sécurité des cartes de paiement (OSCP) ont été étendues à l'ensemble des moyens de paiement scripturaux. Cela devrait permettre de renforcer la coopération des acteurs dans la gestion de la fraude.

La France souhaite également renforcer son influence au sein des instances européennes et internationales sur le sujet afin d'assurer des règles en accord avec les plus hauts standards.

Objectif 3 : Développer la compétitivité et l'innovation de l'industrie française des paiements

Le Comité souhaite soutenir la filière via la création d'incubateurs ou encore la valorisation de cette spécialité dans l'enseignement supérieur. Egalement, l'innovation sera soutenue avec des expérimentations à grande échelle et ce autour de 4 thèmes, et notamment le paiement instantané.

De fait, cette stratégie va plutôt dans le sens de l'implémentation d'un système de paiement instantané, notamment via la réflexion entamée quant à l'opportunité de faire reculer le chèque et au support à l'innovation, spécifiquement sur les sujets liés à un système de paiement instantané. Toutefois, un autre moyen de paiement, à savoir la carte bancaire, est largement mis en avant dans cette stratégie et pourrait « cannibaliser » le potentiel des paiements instantanés. Ainsi, un des usages identifiés du paiement instantané (voir section précédente) se situe au niveau des commerces de proximité où la carte bancaire pourrait continuer de se développer, du fait des mesures prises sur le recul des frais.

Il est à souligner que cette stratégie ne marque pas le début d'un soutien des autorités aux moyens de paiement innovants. Des décisions réglementaires favorables aux paiements électroniques ont déjà été prises et devraient aussi favoriser la mise en place des paiements instantanés.

Ainsi, le décret n° 2013-232 du 20 mars 2013 relatif aux paiements effectués ou reçus par un notaire pour le compte des parties à un acte reçu en la forme authentique impose le paiement par virement

au-delà de 3000 euros. De fait, il a permis d'orienter près de 150 milliards d'euros de chèques transitant par les études notariales vers le virement, et ce dès la première année de son application. Egalement, le décret n° 2015-741 du 24 juin 2015 a abaissé le seuil des paiements en espèces à 1000€ (contre 3000€ auparavant).

D'autres décrets continuent régulièrement de voir le jour afin de faire reculer les moyens de paiement les plus coûteux que sont le chèque et les espèces au profit d'autres systèmes dont font partie les paiements instantanés.

Benchmark

- Au niveau global (sur l'ensemble des systèmes en place à ce jour)

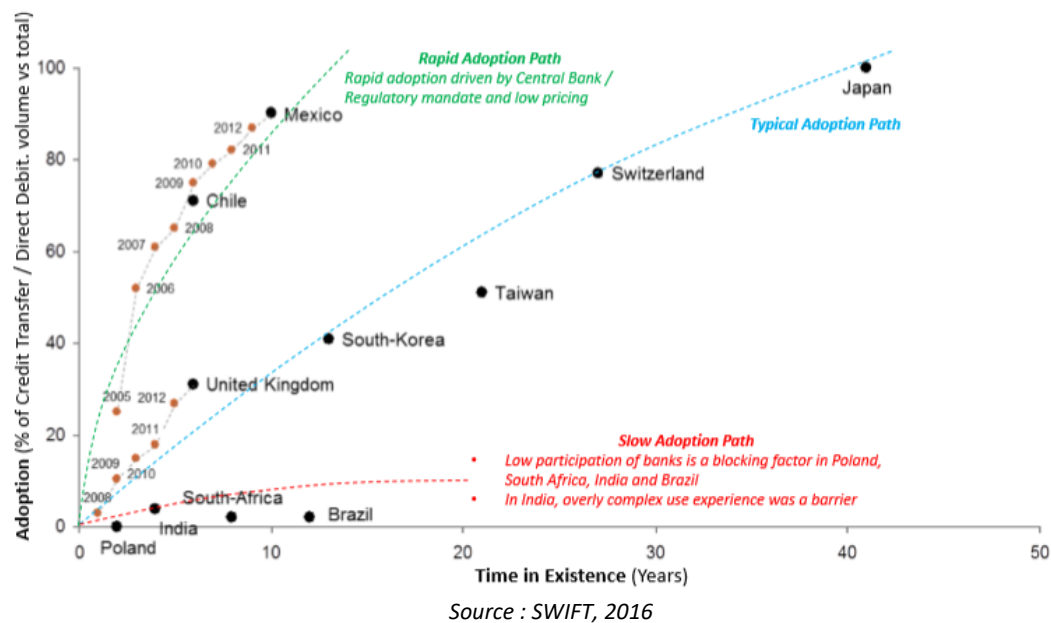
Comme mentionné précédemment, une étude SWIFT (2016) a démontré l'importance de la régulation dans le succès des systèmes de paiement instantané en place. En effet, la régulation semble jouer un rôle clair au niveau de la rapidité d'adoption de ces systèmes. Ainsi, par exemple, au Brésil, système créé il y a plus de 10 ans, la participation des Banques au système n'est pas requise et le système a du mal à séduire les consommateurs qui ne peuvent utiliser le système que dans certains cas identifiés.

En revanche, au Mexique, la Banque Centrale a imposé la mise en place de ce système de paiement instantané, permettant un réel succès avec un taux d'adoption presque aussi élevé qu'au Japon, solution comptant une quarantaine d'années d'existence (contre une dizaine au Mexique).

Ainsi, il a par exemple été exigé, à la fin de l'année 2014, que toutes les banques connectent leurs services de paiement mobile aux autres banques via le SPEI (le système de paiement instantané mexicain). En conséquence de toutes les incitations données par la banque centrale, le système SPEI a atteint un taux d'adoption de presque 90% pour les virements et prélèvements, en une décennie (Stephen Lindsay, 2014).

Lorsque la régulation incite fortement à l'adoption du système, sans toutefois l'imposer, alors le rythme d'adoption est dit « typique ». On peut supposer que le système européen devrait suivre cette courbe, avec un succès qui devrait donc être au rendez-vous et un volume de transactions qui devrait progressivement augmenter.

Figure 15 : Comparaison de la vitesse et du succès dans l'adoption des paiements instantanés



- Système anglais

Dès 2004, l'Office of Fair Trading (OFT), sur une initiative gouvernementale, a formé un corps commun entre gouvernement et industrie, le Payments Systems Task Force, qui a annoncé dès 2005 qu'un accord avait été trouvé afin de réduire les délais de compensation pour les paiements via internet, téléphone et pour les virements permanents. Dès fin 2005, une joint-venture entre Voca et LINK, nommée VocaLink, était désignée pour mettre en place l'infrastructure centrale.

La Bank of England, banque centrale anglaise, a également largement soutenu et donné l'impulsion à la mise en place du système « Faster Payments ». Elle a par ailleurs participé à la mise en place de mesures visant à rassurer les Banques du fait du décalage existant entre règlement et compensation. Ainsi, l'accord Liquidity and Loss-sharing Agreement, signé par les banques participantes du système, prévoit que ces dernières déposent une garantie auprès de la Bank of England. De fait, en cas de défaillance d'une banque, les autres membres devront fournir les liquidités nécessaires pour répondre à toute insuffisance dans les obligations de règlement du membre défaillant. Ces banques seront par la suite remboursées (totalement ou partiellement) grâce aux fonds générés par la liquidation de la garantie de la banque défaillante (Revue Banque, Bruno Joanides et Sandra Gobalakichenin, 2015).

- Système danois

L'instauration d'un système de paiement instantané s'est fait à l'initiative du secteur financier danois mais également de la banque nationale danoise et ce dans le cadre de la phase finale d'un programme ambitieux de modernisation des infrastructures de paiement danoises (Accenture, 2015). L'objectif était de rester un leader en termes d'innovation dans le secteur de paiements.

Cette modernisation a commencé avec la mise en place d'Intradagsclearing, permettant la compensation le même jour que le paiement. Elle a donc continué avec l'implémentation de Straksclearing, un système de paiement instantané. Ces 2 solutions, dédiées au virement, complètent Sumsclearing, un système à J+1 qui s'occupe du règlement de la plupart des solutions de paiement danoises.

- Système suédois

Bankgirot, une chambre de compensation détenue par 7 banques opérant en Suède, a développé la solution BIR en 2012, ce qui en fait une initiative impulsée par les acteurs du secteur bancaire plutôt que par le régulateur (ou la Banque Centrale) per se. Ces acteurs étaient motivés par un besoin de prise en compte et d'adoption de la norme ISO 20022, la menace compétitive représentée par les fournisseurs non bancaires de services de paiement et par la demande des consommateurs pour des services additionnels. Cela prouve que l'identification par le secteur bancaire lui-même de la nécessité de mise en place de nouveaux moyens de paiement, afin de rester compétitif sur le marché, reste un puissant facteur de succès. En effet, les banques comprennent mieux les enjeux lorsqu'elles les définissent elles-mêmes.

Toutefois, le régulateur a largement soutenu cette initiative, notamment afin de limiter l'usage des espèces.

- Système polonais

C'est le seul système européen qui n'a pas pu compter sur une incitation suffisamment forte du régulateur et qui rencontre ainsi aujourd'hui des difficultés à augmenter sa part de marché, faute d'adhésion de l'ensemble des banques à la solution. Seules une dizaine de banques participent directement à ce système et les consommateurs ne peuvent donc utiliser le paiement instantané que dans le cadre de certaines transactions. Cela s'explique notamment par le fait que la solution Express Elixir a été développée en réponse au développement d'une offre concurrente, Blue Cash, alors que les banques étaient, elles, focalisées sur la mise en place du SEPA. Blue Cash a ainsi pu capitaliser dans une certaine mesure sur un avantage du fait de sa position de précurseur.

Entretiens

La réglementation DSP2 bouleverse le marché selon les interlocuteurs interrogés. Ainsi, 69,23% (9/13) des professionnels ont cité cette directive comme ayant un impact au niveau des paiements instantanés. En effet, la DSP2 ouvre l'accès aux comptes à de nouveaux acteurs tiers ce qui résulte en un modèle économique bouleversé. Bien que les tenants et aboutissants de la DSP2 soient encore méconnus, 6 professionnels du panel interrogé ont indiqué que les profits, liés à l'initiation d'un

virement, pourraient être accaparés par ces nouveaux acteurs au détriment des banques, qui pourraient ne même pas toucher une commission sur ces paiements.

Par ailleurs, la question de la responsabilité reste ouverte et l'ensemble des banquiers interrogés ont souligné que cette réglementation accroissait le risque des banques en cas de fraude puisque les nouveaux prestataires de services de paiement ne peuvent pas être considérés comme responsables. Ainsi, c'est la banque, dont l'émetteur du paiement est son client (le donneur d'ordre, même en passant par un PSP, doit être initialement un client de la Banque) qui doit vérifier la provision des comptes ainsi que contrôler que le bénéficiaire ne figure pas sur une liste de financement du terrorisme ou de gel des avoirs. Egalement, l'intermédiation complique l'authentification du donneur d'ordre. Cependant, le côté positif de cette réglementation est que cela pourrait conduire les consommateurs à faire un usage plus intensif des paiements instantanés et ainsi faire décoller la part de marché de ce paiement.

De fait, le rôle de l'Europe est fort, y compris en France, et un acteur du monde du conseil soulignait que l'Europe tend aujourd'hui à soutenir le virement, beaucoup plus que la carte bancaire. De fait, la réglementation va dans le sens d'un changement dans le paysage des moyens de paiement européens, et cette évolution n'épargnera pas la France, ce d'autant plus que le régulateur national s'implique également.

Le rôle important du Comité National des Paiements Scripturaux a été validé au cours des entretiens. En effet, un sous-groupe est dédié aux paiements instantanés et réfléchit notamment aux usages possibles pour ce nouveau moyen de paiement.

On compte au sein de ce comité des représentants de l'offre (grands groupes bancaires – y compris certains du panel), des représentants de la demande (par exemple : associations de consommateurs, représentants des artisans, des entreprises) et des institutionnels. La complémentarité de ces différents acteurs devrait permettre de dessiner les contours d'une nouvelle offre plus séduisante liée aux paiements instantanés.

L'ensemble des acteurs rencontrés ont indiqué qu'ils ne pensaient pas, en revanche, que ce schème, encore optionnel, puisse devenir obligatoire. Ceci s'explique d'une part par le fait que les Banques devraient de toute façon adopter ce schème sans incitation supplémentaire. D'autre part, la rentabilité du modèle reste encore en suspens et il serait délicat pour le régulateur européen ou français d'imposer aux Banques un système qui pourrait ne pas être profitable. Cette possibilité reste d'autant plus ouverte que l'initiative de cette offre se fait plus en réponse à la régulation qu'à une demande réelle du marché.

Enjeu 2 : Coordonner l'action des différentes Banques de la place

Revue de littérature

Le modèle retenu pour les paiements instantanés étant un modèle 4 coins, il sera difficile pour les banques de faire cavalier seul quant à l'implémentation de cette nouvelle offre. En effet, si une seule banque décidait de proposer une solution de paiement instantané, ses clients ne pourraient utiliser ce service que pour un transfert vers un bénéficiaire de cette même banque, ce qui limiterait drastiquement les cas d'usage potentiels.

Aussi, selon Exton Consulting (2016), une collaboration entre Banques sera nécessaire pour garantir le volume nécessaire à l'atteinte du seuil de rentabilité sur ce système. La faible part de marché obtenue par « Express Elixir » en Pologne prouve qu'un système de paiement instantané ne peut rencontrer le succès qu'en cas d'adhésion de l'ensemble des grandes banques de la place. Egalement, cette coordination devrait permettre de faciliter la mise en place des infrastructures.

Il semble qu'un certain degré de coordination soit à anticiper comme le montre la réponse commune apportée par l'ensemble des acteurs français à la consultation ouverte par l'EPC au niveau de la première version du rulebook. Cette réponse a été apportée par la voix du Comité Nationale des Paiements Scripturaux. Elle n'a pas été divulguée publiquement mais elle insiste notamment sur les aspects liés à la sécurité de ce nouveau système.

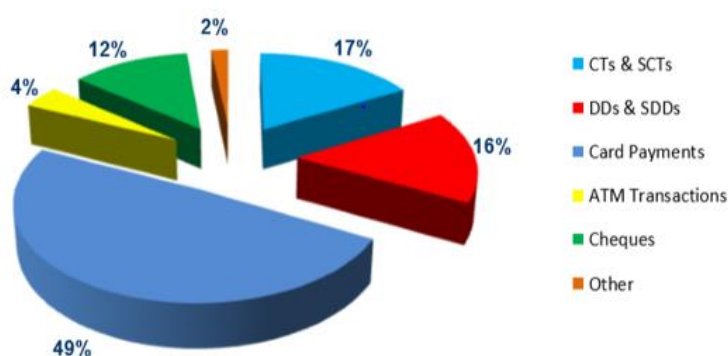
Dans tous les cas, il est d'ores et déjà convenu que la plateforme de compensation française gérée par STET sera optimisée pour permettre le paiement instantané. Cela donne une impulsion positive quant à la mise en place de certaines infrastructures communes nécessaires aux paiements instantanés.

STET est détenue par BNP, BPCE, Crédit Agricole, Crédit Mutuel et Société Générale. Selon STET, le système actuel, CORE, est déjà quasiment en temps réel. Ainsi, selon Rodolphe Meyer, responsable stratégie et développement de STET : « Les fichiers d'opérations transmis par les banques sont traités en temps réel et poussés vers les destinataires en quelques secondes. ». Chaque minute, 600000 transactions peuvent déjà être traitées, avec une capacité allant jusqu'à 30 millions de transactions par heure. De fait, le principal enjeu est la disponibilité 7j/7 et 24h/24.

Egalement, un partenariat entre STET et eRSB (réseau d'autorisation des cartes bancaires) a été conclu pour gérer le risque de fraude (risque qui sera analysé plus avant dans la section suivante).

La plateforme CORE de STET fournit des services de compensation et de règlement pour une large gamme d'instruments de paiement et a été lancée avec succès en janvier 2008 avec le premier paiement SEPA SCT. Elle a depuis accueilli la migration d'une pleine gamme d'instruments de paiement sur le marché français. Cela a également permis une consolidation nationale de la compensation en concentrant tous les instruments de paiement dans un seul système de compensation. En 2015, STET a traité 15.7 milliards de paiements pour une valeur de 6300 milliards d'euros. Voici la répartition :

Figure 16 : Répartition du volume de transactions compensées par instrument de paiement

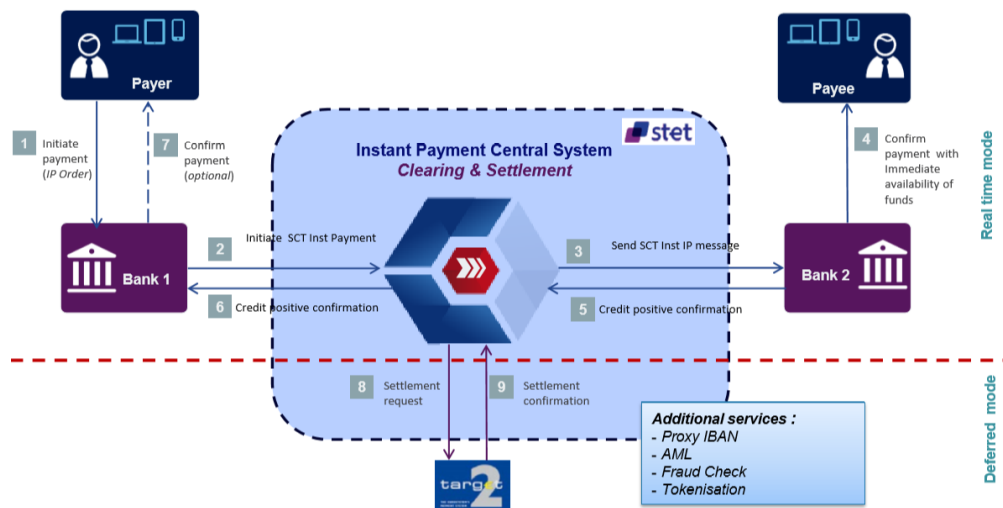


Source : STET

Cette plateforme STET évolue rapidement et la société STET a ainsi fusionné avec SER2S pour devenir STET SA en décembre 2015. Cette fusion a été réalisée dans le but de pouvoir offrir de nouveaux services au consommateur et notamment les paiements instantanés, via l'augmentation du socle de compétences et de savoir-faire. Par ailleurs, SER2S était l'opérateur du réseau sécurisé E-rsb pour les retraits d'espèces et les messages d'autorisation de paiement.

Le schéma communiqué par STET correspond en tout point au modèle promu par l'ECP avec une notification de paiement pour l'émetteur obtenue sous 10 secondes :

Figure 17 : Offre prévisionnelle de STET sur le paiement instantané



Source : STET

Pour résumer, voici quelques caractéristiques de la plateforme CORE pour les paiements instantanés :

- Une messagerie instantanée 24/7 ;
- Toutes les fonctions CSM (Clearing and Settlement Management) sont effectuées en une seconde ;
- Des services en ligne pour fournir des informations en support des fonctions opérationnelles et trésorerie ;
- Des services à valeur ajoutée qui pourraient être requis par les participants : évaluation de la fraude basée sur les outils existants de notation des fraudes liées aux cartes ; base de données « proxy » pour extraire de manière sécurisée le BIC et l'IBAN à partir d'un numéro de mobile ; tokenisation (processus de cryptage utilisé pour sécuriser les données sensibles comme les détails bancaires ; numéro de carte de crédit ou IBAN. Cette technologie permet de remplacer des données sensibles par des tokens, aussi appelés « jetons ») ;
- Une plateforme développée en cohérence avec l'approche hub, recommandée par l'EPC, et des standards communs telle la norme ISO 20022.

Le portfolio de services a pour objectif de fournir aux prestataires de services de paiement à travers la zone SEPA, une solution intégrée permettant à la fois la compensation et le règlement via un accès unique. Cette approche leur permet de réduire de manière significative les coûts opérationnels internes induits par une participation à des systèmes multiples en fonction des différents instruments de paiement. Egalement, les exigences en termes de liquidité sont réduites puisque les obligations de paiement sont consolidées dans une position nette. Enfin, les aspects liés à la sécurité sont très présents avec des contrôles anti-fraude via un système de scoring et de contrôles anti-blanchiment.

Spécifiquement, les contrôles sont réalisés via du machine learning (« apprentissage automatique ») sur d'importants volumes de transactions éligibles, et des règles établies de type comportemental. Cela permet d'effectuer une analyse en temps réel et d'améliorer la pertinence du score attribué.

Il est à noter que le règlement sera réalisé plusieurs fois par jour selon les jours d'opération de la plateforme TARGET2 (qui ne comprennent ni la nuit ni les week ends) et ne sera donc pas en temps réel. La position de compensation nette instantanée sera basée sur des comptes miroirs (« mirror accounts ») reflétant la garantie (ou « collateral ») placée par les participants pour garantir le règlement. Egalement, STET prévoit d'intégrer des composants de la compensation et du règlement pour faciliter la gestion de la liquidité et des garanties pour les participants notamment via des messages d'alerte en cas d'atteinte d'un seuil minimal quant à la liquidité mise à disposition au niveau du compte de la banque centrale pour règlement.

STET propose différents modèles pour gérer l'exposition au risque, le règlement n'étant pas réalisé en même temps que la compensation :

- Garantie commune (celle prévue par le fonds pour tous les participants)
- Garantie individuelle qui permet d'éviter le risque de défaut d'une contrepartie au contraire de la garantie commune
- Liquidité dédiée, système où la compensation n'est effectuée, non pas contre garantie, mais contre des fonds prépayés.

Le choix le plus probable pour la plateforme française devrait être la garantie individuelle.

Pour conclure, la plateforme CORE est aujourd'hui la plus large chambre de compensation automatique en Europe avec 51,8% de parts de marché sur les transactions en Euro échangées via des systèmes de compensation et la plus grosse part de marché dans les transactions toutes monnaies européennes confondues. De fait, il est possible que cette solution prévaille au niveau européen. Il est d'ores et déjà certain que le système de paiement instantané sera disponible pour toutes les banques de la zone SEPA, en lien avec le marché français.

Benchmark

- Système anglais

Le liquidity and loss sharing agreement a contribué à une meilleure collaboration et une confiance plus importante, du fait d'un risque davantage maîtrisé et 10 banques participent actuellement au système « Faster Payments » en plus de Paypal (qui participe directement au système mais pas au règlement) (Accenture, 2015).

Néanmoins, un paiement rapide peut avoir lieu d'une banque participante vers une banque indirectement participante au système Faster Payments. Dans ces cas-là, la durée de la transaction peut effectivement atteindre les 2 heures maximum de mise en place (contre quelques secondes pour les participants directs), comme indiqué dans le règle initiale (Narodowy Bank Polski, 2015). Une banque indirectement participante ne détient ainsi pas un compte ouvert avec la banque centrale anglaise pour le règlement des paiements instantanés mais a néanmoins accès au système. Les formes indirectes de participation sont multiples et vont d'une certaine dépendance pour le règlement vis-à-vis d'un participant direct à la simple possibilité d'envoyer des ordres de virement via un système spécifique (et non via le système central général). Environ 400 prestataires de services de paiement participent ainsi indirectement au système.

Il est à noter que la connexion avec le système central est facturée initialement puis des coûts de maintenance sont imputés mensuellement.

- Système danois

Le système de compensation lié aux paiements instantanés est opéré par l'ensemble des banques danoises. Toutes les banques sont connectées à la plateforme Nets.

En revanche, il n'existe pas de coordination totale au niveau de l'application mobile sur les paiements instantanés. En effet, deux solutions mobiles existent : Swipp, un service détenu et soutenu par un consortium de plus de 70 banques et Mobile Pay, initiative impulsée par Danske Bank.

Ainsi, une seule banque a décidé de faire cavalier seul sur le paiement instantané, ce qui évite malgré tout un éclatement trop important du marché des paiements. Disposer d'alternatives peut par ailleurs s'avérer bénéfique pour le consommateur qui bénéficie d'innovations plus élaborées.

- Système polonais

La faible adhésion rend difficile l'obtention de la quantité de virements nécessaire à l'atteinte du seuil de rentabilité (la « masse critique »).

La participation de l'ensemble des grandes banques de la place est donc primordiale (McKinsey, 2015).

Les banques ayant décidé d'adhérer à Express Elixir l'ont fait pour répondre aux attentes de leurs consommateurs et rester compétitifs sur le marché. A contrario les établissements ayant décidé de ne pas s'y engager citent 2 barrières principales : le manque d'adhésion des banques qui empêche le système d'être généralisé (mise en place d'un cercle vicieux) et la nécessité de placer de la liquidité au niveau d'un compte qui ne rapporte pas d'argent, à savoir le compte ouvert auprès de la banque centrale (Narodowy Bank Polski, 2015).

Aussi, Express Elixir fait face à la forte concurrence de Blue Cash, qui a su susciter l'adhésion de davantage de Banques.

Il est par ailleurs très compliqué pour une Banque de participer indirectement au système Express Elixir, même si cela reste une possibilité ouverte.

- Système suédois

Les 6 banques principales du pays détiennent l'application Swish et en 2015, 10 banques participaient au système. Toutes les banques majeures sont impliquées dans la solution de paiement instantané (Bankgirot, 2015).

La coordination sur le marché suédois est totale puisqu'une seule application est proposée au client final.

Entretiens

Si l'utilisation de STET en tant que chambre de compensation pour les SCT Inst semble acquise, la possibilité de mise en place d'une application commune ne s'impose pas, en revanche, comme l'option la plus probable.

Un acteur non bancaire a évoqué la possibilité de construire cette solution de virement instantané autour de Paylib, qui est déjà une initiative de place à laquelle la plupart des banques françaises participent. Ainsi, il pourrait être envisagé de capitaliser sur la réputation qui est en train de s'établir via Paylib et d'élargir l'étendue des services de paiement offerts. Toutefois, les banquiers ont, eux, plutôt souligné que Paylib était aujourd'hui dédié la carte bancaire et non au virement.

Fivory, un wallet électronique impulsé par certaines banques et certains acteurs de la grande distribution, pourrait également être un bon support pour le paiement instantané. Toutefois, il ne s'agit pas d'une initiative de place, et cette solution manque donc d'interopérabilité.

De fait, peu d'options semblent aujourd'hui viables pour soutenir une initiative de place, ce d'autant plus qu'un des commerçants interrogés a souligné que cette solution devait aussi pouvoir être utilisée par leurs clients étrangers pour être vraiment séduisante (un des avantages évidents de la carte bancaire).

De manière générale, les entretiens ont montré que la construction commune d'une solution totalement nouvelle semblait improbable car les banquiers interrogés ont insisté sur la concurrence qui régnait entre banques françaises, compliquant la construction d'initiatives de place.

Seuls 2 banquiers (sur 7 rencontrés, soit 28,57%) ont évoqué cette possibilité. Un des deux a souligné qu'une telle solution serait pourtant particulièrement bénéfique pour l'ensemble de la place car elle

permettrait au client final de disposer d'un seul wallet quelle que soit sa Banque. L'autre acteur a, lui, insisté sur la nécessité d'instaurer une logique de collaboration et de construction d'un nouveau standard plutôt qu'une logique concurrentielle.

Du côté des entreprises, une attente existe pourtant quant à ce type d'offre. Aussi, un commerçant a indiqué qu'il souhaiterait la mise en place d'une initiative de place similaire à la solution chinoise, Alipay (voir section dédiée à l'écosystème des paiements).

De fait, et bien que le projet lié aux paiements instantanés reste au stade du développement, il est à anticiper que le marché français soit inondé d'applications mobiles (au moins une par banque).

Malgré ce manque de coordination potentiel, il est à signaler que l'ensemble des acteurs bancaires a indiqué sa volonté de participer et de construire une offre de paiement instantané. Cela semble indispensable au bon fonctionnement du système. Une solution où seules quelques grandes Banques participeraient n'apporterait qu'une valeur ajoutée limitée au consommateur final. De fait, un acteur bancaire a souligné qu'y aller seul trop tôt pour une banque n'aurait aucun intérêt puisque cela permettrait uniquement la génération de SCT Inst intrabanque (en tout cas en France). Il est donc probable que les banques essaient d'être prêtes plus ou moins au même moment. Cela fait partie de la stratégie défensive adoptée par les banques françaises qui ne veulent pas se faire distancer par leurs concurrentes.

II. Mettre en place un système fiable

Enjeu 3 : Investir dans de nouvelles infrastructures pour permettre l'implémentation des paiements instantanés

Revue de littérature

Les paiements instantanés représentent un défi technologique. Ainsi, le service doit être disponible 24h/24, 7 jours/7 et ce, 365 jours par an.

De fait, les infrastructures actuelles devront être améliorées pour supporter ce nouveau système. Ainsi, selon STET (2016), 4 changements technologiques principaux seront à opérer :

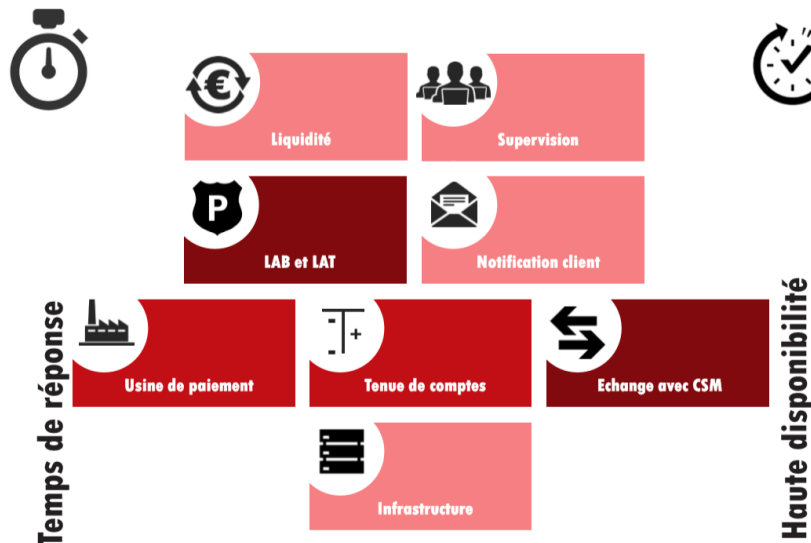
- Intégration d'un portail d'accès aux systèmes d'information des banques et au système de traitement des paiements en temps réel. Ce portail devra être capable de gérer les contrôles de risques avant de transmettre les transactions à l'opérateur central (la gestion du risque de fraude sera évoquée dans la sous-section suivante) ;
- Dimensionnement des infrastructures selon le volume de transactions attendu sachant que ces transactions varieront selon la date et l'heure du jour ;
- Adaptation des espaces client web et mobile afin de faciliter l'expérience du consommateur au niveau des paiements instantanés ;
- Optimisation des infrastructures pour s'assurer qu'elles aient la capacité à produire le solde en temps réel.

Egalement, et comme évoqué précédemment, des changements seront à apporter en termes de gestion de la liquidité afin de permettre d'anticiper la liquidité requise pour le règlement et de permettre au compte du bénéficiaire d'être crédité en temps réel en continu.

Il convient à présent de revenir en détail sur certains aspects. Ainsi, les impacts au niveau des infrastructures SI seront nombreux et multiples. Ils nécessiteront des investissements conséquents ainsi que du temps avant d'être parfaitement optimisés.

Ces changements requis sont résumés dans la figure 18 (Sopra Banking, 2016).

Figure 18 : Impact des paiements instantanés sur les systèmes informatiques bancaires



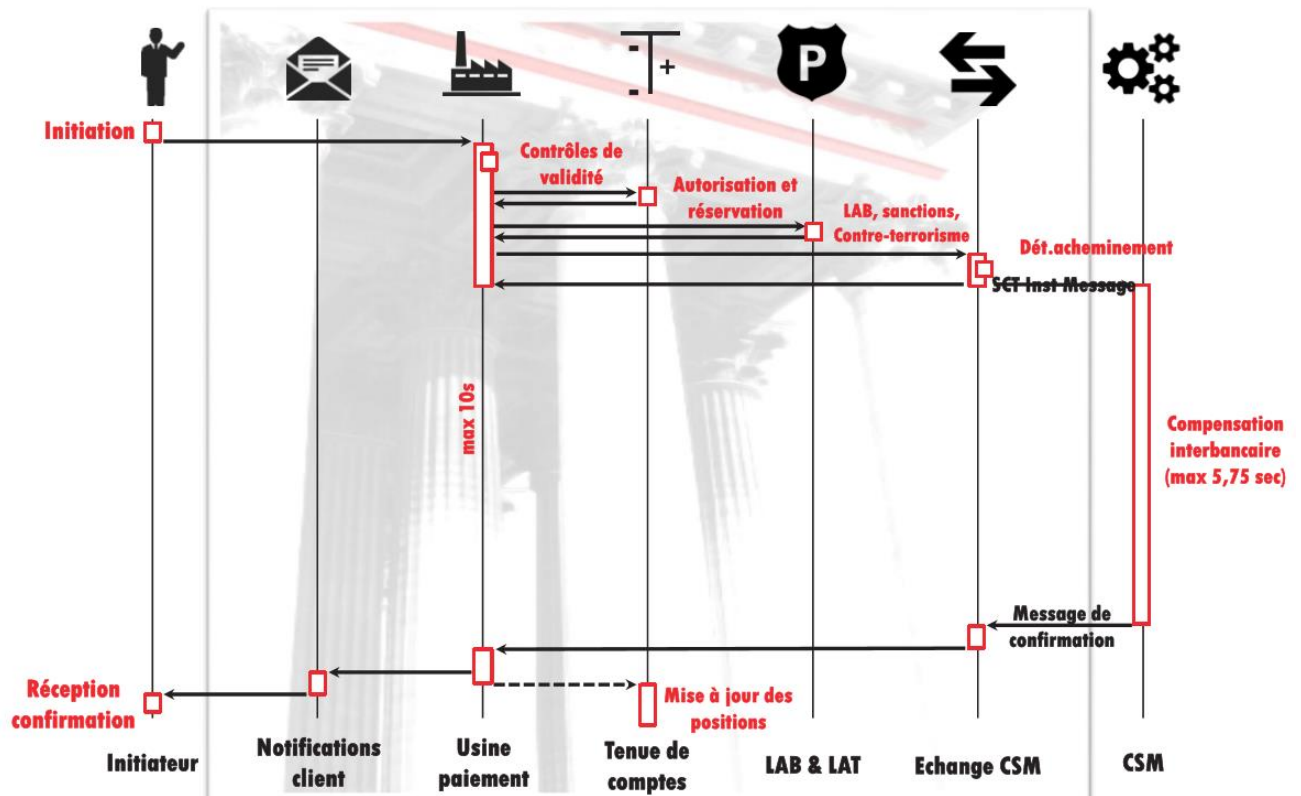
Source : Sopra Banking, 2016

Dans le schéma précédent, les cases rouge foncé signifient un impact fort. Par ailleurs, voici le détail recouvrant chaque notion présentée :

- Infrastructure : peut recouvrir des notions de cryptographie (pour la protection des messages) et de réseau.
- Usine de paiement : se situe au niveau du transfert en temps réel qui nécessite une interface également en temps réel avec les autres composants et une capacité de gestion des fraudes
- Tenue de compte : nécessité de rendre les fonds disponibles en temps réel (avec impact en temps réel au niveau du solde du compte) tout en suivant des règles spécifiques définies par la DSP (Directive des Services de Paiement)
- Echange avec le CSM (clearing and settlement mechanism – mécanisme de compensation et de règlement, STET en France) : ce mécanisme est amené à être modifié avec la mise en place du paiement instantané, impliquant pour les Banques de devoir se connecter avec ce nouveau mécanisme et de pouvoir l'intégrer à leur SI
- LAB (Lutte Anti-Blanchiment) et LAT (Lutte Anti Terrorisme) : tous les contrôles devront à présent être menés en temps réel
- Notification client qui passera par des canaux multiples auxquels le consommateur pourra souscrire
- Liquidité : il faudra travailler sur la capacité de réconciliation des paiements, leur suivi en temps réel et la gestion des risques (règlement non en temps réel)
- Supervision : le système de paiement instantané devra faire l'objet d'un suivi, impliquant par exemple une plus importante disponibilité du personnel et peut-être la mise en place d'alarmes pertinentes

De fait, les impacts seront élevés car un ensemble de tâches devront être effectuées en 10 secondes (contre plusieurs heures actuellement).

Figure 19 : Schématisation des tâches à effectuer en 10 secondes pour la réalisation d'un paiement instantané

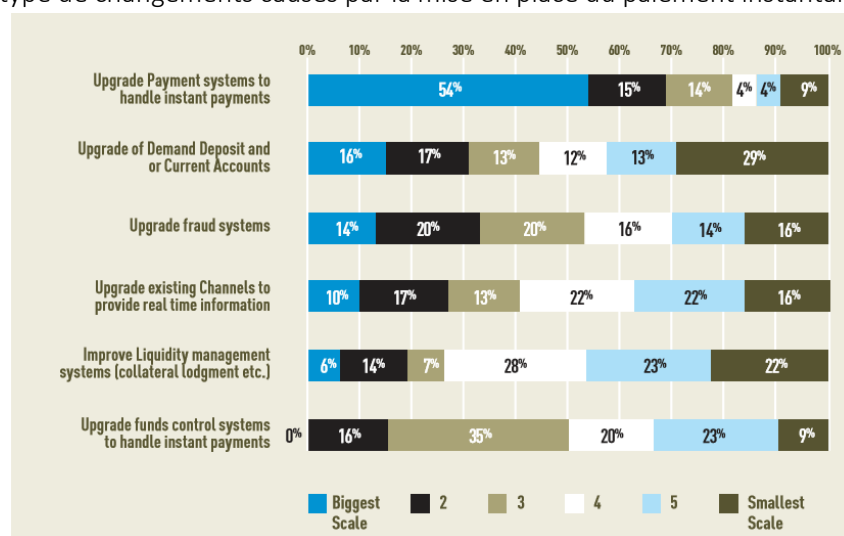


Source : Sopra Banking, 2016

La composition interbancaire, c'est-à-dire la transmission des informations et du paiement entre la banque émettrice et la banque bénéficiaire via la CSM (STET) ne devra pas excéder 5,75 secondes. De fait, bien que le schème soit basé sur le SEPA, les infrastructures existantes seront à repenser et des innovations devront être apportées.

Les acteurs du monde bancaire sont, pour le plupart, conscients du défi qui les attend avant que ne puisse être offert au consommateur une solution de paiement instantané. Au sein de son enquête, Dovetail (2016) a interrogé les participants quant aux changements requis qui nécessiteront la somme la plus importante de travail :

Figure 20 : Résultats de l'enquête auprès des banques quant au volume de travail requis par grand type de changements causés par la mise en place du paiement instantané



Source : Dovetail, 2016

De fait, on observe que la majorité des répondants (83% correspondant aux catégories 1, 2 et 3) pensent que la majorité du travail sera à faire autour du système de paiement lui-même, afin de rendre possible le paiement instantané. Aussi, une optimisation des dépôts à vue et des comptes courants sera nécessaire et entraînera une charge importante de travail pour 46% du panel, et ce notamment pour permettre une tenue des comptes en temps réel. Enfin, les systèmes de lutte contre la fraude seront centraux pour 54% des participants.

A moindre échelle, l'amélioration des chaînes de transmission de l'information et la mise en place de systèmes de gestion de la liquidité et de systèmes de contrôle des fonds nécessiteront un investissement de la part des Banques.

La tendance sous-jacente au développement de telles infrastructures est que cela va entraîner des coûts pour les Banques. SWIFT (2016) distingue ainsi 2 types de coûts :

- Coûts de développement du système central RT-RPS : infrastructures IT internes des banques et processus des opérations centrales des banques
- Coûts « continus » : opérations quotidiennes, maintenance annuelle et support des systèmes (notamment les plateformes destinées aux clients finaux)

Par ailleurs, la mise en place des paiements instantanés nécessitera peut-être l'acquisition de nouvelles compétences via le recrutement de collaborateurs voire également une présence permanente de salariés pour offrir un système 24/7/365.

Exton Consulting (2016) s'est attaché à répertorier les différents types de coûts. On citera notamment des coûts non liés à l'aspect technique que sont le risque de cannibalisation de la carte bancaire (qui

sera développé la section suivante) ou encore les dépenses liées au marketing et à la communication, nécessaires pour assurer une connaissance de cette offre par les consommateurs potentiels et le succès in fine de cette nouvelle solution. Des stratégies dédiées de commercialisation devront être établies.

Figure 21 : Postes de coûts d'une nouvelle offre utilisant le SCT Inst

- **Coûts de processing interbancaire**
 - **Coût d'interchange (?)**
 - **Coûts d'exploitation informatique et processing de la banque**
 - **Coûts de fraude**
 - **Coûts de la gestion en 24/24 - 7/7**
 - **Coûts de marketing / communication**
- et
- **Prise en compte du risque de cannibalisation éventuel sur le PNB cartes, le cas échéant**

Source : Exton Consulting, 2016

Ces coûts sont encore difficiles à chiffrer actuellement et seront affinés au fur et à mesure de l'implémentation d'un système de paiement instantané. Néanmoins, il est vrai que les Banques ont déjà beaucoup investi dans SEPA et PSD2 et doivent réinvestir de nouveau dans un système de paiement instantané. Cela est particulièrement coûteux cumulativement, ce d'autant plus que le modèle économique reste incertain.

Si les banques devraient pouvoir budgéter les coûts et avoir la capacité financière suffisante pour les couvrir, l'horizon temporel nécessaire avant la commercialisation d'une offre de paiement instantané reste, lui, incertain. Toutefois, selon l'enquête de Dovetail (2016), la plupart des participants (environ 80%) pensent que le modèle de paiements instantanés aura suffisamment évolué pour permettre des usages en magasins et également via le e-commerce dans 5 ans. Cela semble supérieur à la volonté de l'EPC mais démontre également que l'industrie est globalement mobilisée. Les changements dans le secteur du paiement se font généralement sur plusieurs années car ils requièrent, outre des ajustements techniques, la nécessité d'une modification dans le comportement des consommateurs.

Ainsi, la capacité des banques à promouvoir suffisamment le SCT Inst auprès des consommateurs dans un délai assez court sera un des facteurs de l'amortissement de l'investissement nécessaire à la mise en place de cette nouvelle solution.

Benchmark

- Global

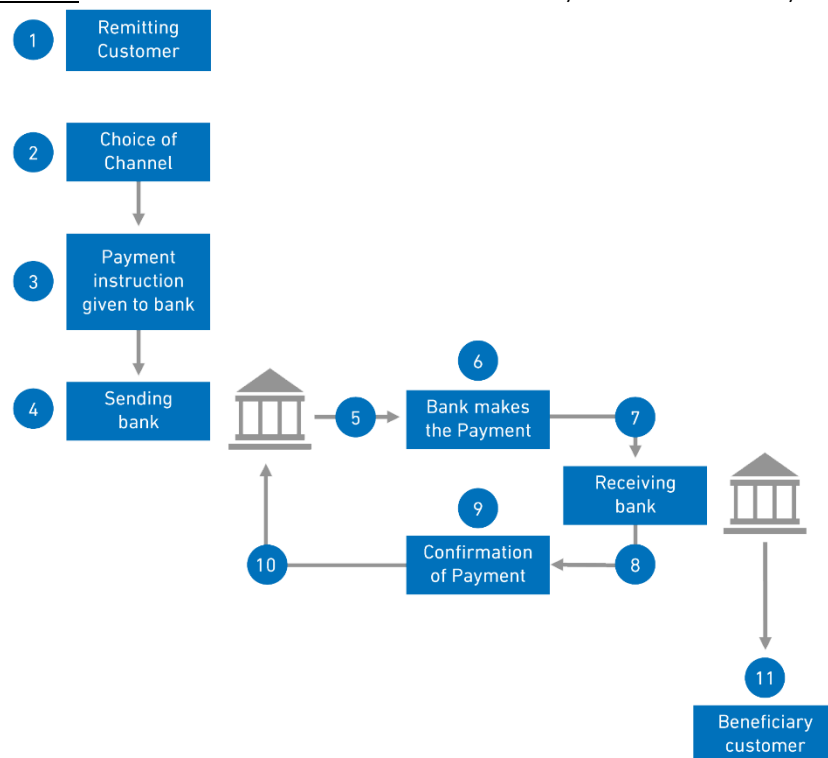
ISO 20022 est un dénominateur commun à de nombreux systèmes de paiement instantané en place. On le retrouve au Japon, en Suisse, au Brésil, en Inde, en Pologne, en Suède, à Singapour, au Danemark et en Australie. Ainsi, ISO 20022 crée un environnement de données plus riche et étoffé, permettant d'attacher plus d'informations à un message. La norme est la clé de voûte de l'aspect technique dans le monde.

De fait, l'industrie a d'ores et déjà reconnu la nécessité de mettre en place de nouveaux messages adaptés aux paiements instantanés, communs à toutes les offres de paiement instantané. La majorité des messages ISO 20022 sont tournés vers un système de « batch » (Accenture, 2015).

La norme est devenue le standard dans l'industrie, bien que Faster Payments utilise ISO 8583, une « erreur » selon plusieurs professionnels. Une migration devra peut-être bientôt être opérée pour répondre aux standards du marché.

- Système anglais

Figure 22 : Schématisation du fonctionnement du système « Faster Payments »



Source : Faster Payments

La figure 22 montre le fonctionnement de Faster Payments et il ressemble fortement au schème proposé par l'EPC.

Tout comme dans le schème SCT Inst, la compensation est en temps « presque réel », bien que l'engagement soit fixé à 2h (contre 10 secondes pour le schème européen). Dans les faits, la compensation est souvent plus rapide, de l'ordre de quelques secondes à quelques minutes.

Le règlement, lui, n'est pas réalisé en temps réel. Néanmoins, dans le cadre du système Faster Payments, les règlements interbancaires ont lieu trois fois par jour au lieu d'une fois auparavant. Ce risque de règlement a toutefois longtemps été atténué par une limite à £100000 par transaction (limite qui a été assouplie depuis et accrue à £250000) ainsi que par la mise en place d'un plafond sur la position débitrice nette d'un acteur au sein du système. Une fois le plafond atteint, un acteur ne peut plus effectuer d'opérations jusqu'à amélioration de sa position nette (Faster Payments utilisant un « règlement net ») (Greene et al., 2015).

Ce système a fait l'objet de nombreuses tergiversations à son lancement. Ainsi, plusieurs pistes ont été envisagées :

- Utiliser le système BACS, déjà existant et consacré à des paiements de masse, et accélérer ce système, basé sur le « batch » en fin de journée, via la réduction de la période de traitement de Bacs ; l'augmentation du nombre de cycles de traitement des batchs chaque jour ; l'extension des opérations de Bacs aux weekends
- Modifier le système CHAPS (RTGS) pour le rendre compatible avec un usage pour des transactions de faible montant. Toutefois, l'utilisation de ce système coûte £20 aux utilisateurs finaux, ce qui semble très élevé pour des transactions de faible montant. Il a néanmoins été constaté que des faibles montants pouvaient d'ores et déjà transiter via CHAPS, prouvant l'existence d'une demande.

Finalement, la voie choisie fut la construction d'un système totalement nouveau, tel que cela devrait être fait au niveau européen. Cela a permis de limiter les coûts avec un système de règlement qui reste similaire à ce qu'il était avant malgré une augmentation des cycles. Par ailleurs, le système a pu être rendu plus flexible, notamment au regard de la compatibilité avec les nouveaux protocoles de paiement (Greene et al., 2015).

Aujourd'hui, il reste encore des améliorations à apporter. Ainsi, il sera sûrement nécessaire d'améliorer le processus d'identification et d'enregistrement de l'IBAN du bénéficiaire comme cela a été fait avec Paym (Exton Consulting, 2016), qui permet de lier un numéro de téléphone à un compte bancaire.

Selon STET, « La construction de Faster Payments, lancé en 2008 avec la solution de Vocalink, a coûté 275 millions d'euros, soit 15 % de la dépense totale, auxquels s'ajoute l'investissement moyen pour

chacune des 12 banques participantes, de 62 à 70 millions d'euros ». Cela prouve le volume d'investissement nécessaire et son aspect annuel.

- Système suédois

En accord avec les systèmes de paiement en temps réel déjà évoqués, Swish représente une solution hub avec une chambre de compensation (BiR) agissant comme un tiers. Le règlement se fait toutefois sur une base brute, en temps réel, transaction par transaction, en même temps que la compensation (Accenture, 2015), en tout cas durant les heures ouvrées de la Banque centrale. Le règlement est réalisé en net différé aux heures non ouvrées car il devient alors délicat d'assurer un règlement en temps réel.

L'application fonctionne de sorte à ce que tous les abonnés à Swish associent leur compte bancaire à leur numéro de téléphone mobile. Les entreprises et les organisations disposent, quant à eux, de numéros « proxys ». L'émetteur renseigne le numéro de téléphone (ou le proxy) du bénéficiaire et autorise le paiement au travers de l'application de la banque mobile, connectée à l'application Swish. Le compte de l'émetteur est débité et l'instruction de paiement est implémentée dans BiR. La banque du bénéficiaire reçoit l'information de paiement et crédite le compte du bénéficiaire. L'émetteur et le bénéficiaire sont notifiés au travers de l'application Swish.

Les suédois disposant déjà d'un système de paiement instantané, le développement d'une solution paneuropéenne apportera à priori des bénéfices plutôt limités : la monnaie des suédois n'est pas l'euro donc seuls les suédois effectuant des transactions en euros pourront bénéficier de ce dispositif (Gunnel Silven et Henrik Bergman, 2016).

- Système danois

Pour qu'une Banque puisse proposer une offre de paiement instantané à ses clients, elle doit effectuer la compensation via le système de compensation « Straksclearing », détenue par l'Association des Banquiers Danois et opéré par « Nets ». Elle doit également participer au système de la banque centrale danoise, Kronos, et doit y détenir un compte courant et un sous-compte pour le règlement pour le Straksclearing. Le technique Hub est ainsi également utilisée au Danemark avec Nets qui joue le rôle de tiers, validant le transfert et notifiant les banques émettrices et réceptrices de la conclusion du paiement.

En termes de règlement, il est réalisé sur une base nette et la technique de « pre-funding » est notamment utilisée, c'est-à-dire qu'à chaque transaction effectuée via un paiement instantané, les

Banques transfèrent des fonds au niveau de leur compte de règlement à la banque centrale danoise. Nets est ensuite informé des montants réservés, garantis par la banque nationale danoise, et les enregistre dans les « shadow accounts » (comptes virtuels) des banques au sein du Starkscclearing. Nets exécute les paiements instantanés en augmentant ou réduisant le solde des comptes virtuels respectifs des banques. Ainsi, si une banque fait un paiement qui excède le solde du compte virtuel, le paiement sera rejeté. Nets vérifie en effet systématiquement que la banque émettrice dispose des fonds nécessaires pour réaliser un paiement instantané. Les positions nettes sont calculées à des moments définis (au nombre de 6) au cours de la journée (les banques peuvent toutefois consulter leur solde à tout moment). Selon la position, soit de la liquidité est transférée (durant les heures d'ouverture de Kronos, la banque centrale) au niveau du sous-compte de règlement soit de la liquidité est libérée et retourne sur le compte courant (réel) de la banque au sein de la banque centrale danoise (Anderson et Gladov, 2015).

Au Danemark, le coût total de construction de ce système a été estimé à 33.5 milliards, un coût bien moins faible que celui observé en Grande-Bretagne (Sopra Banking, 2016). Ceci est probablement dû à la taille du marché (moindre au Danemark) et également au fait que le système de paiements avait déjà été modernisé auparavant, apportant une meilleure base pour le développement d'une offre de Faster Payments. Aussi, l'avantage de ne pas être le premier à développer un système est de pouvoir capitaliser sur l'expérience des offres déjà abouties (Accenture, 2015).

Les consommateurs peuvent réaliser des paiements instantanés via plusieurs moyens : leur banque en ligne ou mobile ou bien directement via des applications mobiles dédiées : MobilePay et Swipp (Anderson et Gladov, 2015). Ces paiements via mobile devraient faciliter un usage au sein des points de vente ou en e-commerce.

- Système polonais

Express Elixir permet uniquement la réalisation de virement individuels (et non de masse), effectués séparément du système de paiement « batch » traditionnel, également opéré par KIR (FIS, 2015). Peu de systèmes de paiement instantané sont aujourd'hui en mesure de réaliser des paiements de masse.

Les fonds sont transférés (ou la transaction est rejetée) sous 2 minutes et dans une limite de 100000 zloty. Les fonds sont toutefois bloqués au niveau du compte de l'émetteur dès la génération du paiement.

De manière générale, l'approche technique est une approche hub avec une chambre de compensation gérant les notifications de paiement (Narodowy Bank Polski, 2015).

Le système n'est par ailleurs pas nécessairement 24/7/365 (une banque peut décider de ne pas proposer le service durant un certain laps de temps pour des raisons techniques par exemple) et dépend de la disponibilité des banques, ce d'autant plus que toutes ne participent pas à Express Elixir. De fait, le manque d'impulsion réglementaire crée de nombreuses exceptions à la règle initiale qui aurait plutôt œuvré en faveur d'une base 24/7/365 (seules 6 banques sur 14 le proposent).

En termes de méthode de règlement, le système polonais repose sur du « prefunding ».

Entretiens

L'aspect technique a été relativement peu couvert au cours des entretiens réalisés. En effet, le panel interrogé était davantage orienté marketing ou produit que technique ou informatique. Par ailleurs, la version finale du rulebook n'est pas encore disponible ce qui crée une relative incertitude sur ce point. Cependant, cette problématique a pu être évoquée dans 4 entretiens et les interlocuteurs ont confirmé que l'approche Hub serait utilisée avec STET jouant le rôle de chambre de compensation.

Ainsi, à l'heure actuelle, STET met à disposition des remises toutes les 30 minutes et ce jusqu'au cut-off de 13H30 pour les virements. La compensation se calcule à l'issue et donne lieu à un règlement net qui s'effectue via TARGET2 et le risque de défaillance d'un des participants est couvert, via un fonds d'autoprotection et des garanties individuelles.

Toutefois, ce modèle va évoluer avec l'entrée en vigueur le mode DAS (Delivery After Settlement) pour le SCT et qui permettra d'instaurer 4 cycles de traitement par jour pour lesquels STET délivrera les paiements après le règlement empêchant ainsi tout risque de défaillance.

STET a toutefois également travaillé sur un système de paiement instantané, dont une partie du fonctionnement est déjà connu. Les participants directs disposeront ainsi d'un compte TARGET2 dédié et couvert par du collatéral (dépôt de cash ou dépôt de titres). STET mettra alors en place un compte reflet du compte Target 2 dédié et les banques pourront ainsi réaliser des paiements instantanés tant que le plafond (défini en amont) n'est pas atteint. Ce compte pourrait être réalimenté en cas de nombreuses émissions de SCT Inst avec une alerte générée à destination des banques, une fois un certain % du plafond atteint.

Le règlement ne pourra être en temps réel sur le paiement instantané (dont l'échange est prévu 365/365-7/7-24/24) puisque TARGET2 est ouvert de 07h30 à 17h00. Toutefois, il n'est pas nécessaire qu'il le soit au vu des garanties déjà offertes pour limiter toute défaillance.

Au niveau des Banques, l'infrastructure nécessaire à la génération de paiements instantanés n'est pas encore mise en place. Toutefois, un banquier a évoqué les principaux aspects qui pourraient être impactés par les paiements instantanés :

- Moteurs de traitement : il est au cœur du système des paiements et il est probable que l'on ne puisse pas réutiliser l'existant, il sera nécessaire d'en créer de nouveaux. Il faudra travailler à la fois au niveau de la partie émission mais également de la partie réception afin que le système soit capable de traiter un volume important de paiements et d'être 0 défaut ;
- Tenue de compte : à l'heure actuelle, les soldes ne sont pas rafraîchis en instantané mais une fois par jour. Avec le paiement instantané, ils devront être mis à jour à chaque consultation ;
- Comptabilité : à long terme, on peut imaginer qu'elle soit également en temps réel ;
- Interfaces : il faudra créer de nouvelles interfaces pour la banque en ligne et pour les applications mobiles à destination du consommateur. Ces interfaces devront simplifier la saisie du virement au maximum ;
- Reporting.

Evidemment, ces changements seront différents selon les Banques, surtout si certaines choisissent uniquement de participer en tant que réceptrices dans un premier temps (et non en tant qu'émettrices).

Ainsi, le paiement instantané va bouleverser les infrastructures et bien que les solutions déjà existantes à l'étranger prouvent qu'il est possible techniquement de proposer un système de paiement instantané, l'implémentation d'un tel système n'en reste pas moins un défi. Ainsi, un acteur bancaire a indiqué que la vraie difficulté se situe au niveau du délai d'acheminement de bout-en-bout qui est seulement de 10 à 20 secondes contre généralement 2h00 pour un paiement SEPA aujourd'hui. Il n'y a pas encore de consensus quant à la date d'entrée en vigueur du système en France. Au niveau européen, la cible est fixée à Novembre 2017 mais cette date dépendra de la capacité et l'agilité des banques dans la mise en place technique de cette solution, qui suppose une forte optimisation des infrastructures. Dans une certaine mesure, les Banques pourraient capitaliser sur les innovations permises par le SEPA.

En revanche, les professionnels estiment que les impacts liés à la gestion de la liquidité resteront limités, surtout que les volumes de transactions seront probablement relativement faibles au lancement. Des anticipations devront être effectuées mais cela est déjà le cas actuellement.

Enjeu 4 : Gérer les risques inhérents à ce nouveau système

Revue de littérature

Différents risques liés aux paiements instantanés ont été identifiés.

Les risques liés au règlement (lorsqu'il se fait sur une base nette) ont déjà été évoqués au cours de ce papier. Ainsi, le décalage entre la compensation et le règlement crée un risque pour les banques bénéficiaires qui doivent « avancer les fonds » à leurs clients sans l'avoir reçu des banques émettrices. Néanmoins, ce risque peut être relativement aisément contrôlé, principalement via la mise en place de garanties ou des fonds déposés sur un compte virtuel auprès de la banque centrale.

Ainsi, le défi majeur identifié lié au paiement instantané est le risque de fraude, qui va nécessiter d'importantes innovations technologiques.

En effet, les transactions via Internet sont aujourd'hui une cible privilégiée. Ainsi, selon Exton Consulting (2016), 5% des paiements se font via Internet mais 33% de la fraude globale se déroule au niveau de ce canal. Egalement, en 2015, 62% des entreprises ont été victimes de fraude aux virements (contre 55% en 2014).

De fait, de manière générale, le virement est un moyen de paiement particulièrement ciblé par les fraudeurs et le SCT Inst ajoute encore de la complexité à la lutte contre la fraude. Ainsi, il faut pouvoir vérifier l'identité de l'émetteur et du bénéficiaire du paiement en temps réel. Egalement, l'irrévocabilité des paiements instantanés représente un enjeu additionnel. Enfin, il s'agit d'instaurer des contrôles qui ne contrarient pas l'expérience client (pas trop de codes à renseigner par exemple).

Toutes les banques sont déjà soumises à la réglementation KYC (Know Your Customer). Ainsi, chaque client est tenu de soumettre un certain nombre de documents lors de son entrée en relation avec la banque. Ces informations doivent être régulièrement vérifiées. Les Banques peuvent demander des documents ou informations additionnels si elles le jugent nécessaires. Cette connaissance du consommateur est fondamentale et sert de base à la lutte contre la fraude.

Différents types de fraudes sont possibles et devraient ressembler à celles observées au niveau des virements traditionnels (Syrtals, 2016) :

- Ingénierie sociale : le client subit la fraude de l'extérieur et se fait manipuler par un tiers afin de divulguer des informations confidentielles ;

- Fraude opérée par le client : cavalerie (emprunts antérieurs remboursés par de nouveaux emprunts), rapatriement de fonds, annulation des virements reçus, etc. ;
- Fraude par compromission du système d'information du client : malware, phishing, etc. ;
- Fraude externe classique : usurpation des coordonnées du client.

Des contremesures existent toutefois pour lutter contre la fraude et protéger au mieux le consommateur. On citera par exemple le dispositif 3-D secure, utilisé pour le moment sur les paiements en ligne par carte bancaire mais dont le scope pourrait être étendu aux virements et notamment au SCT Inst. Ce dispositif permet principalement la génération d'un code dynamique à usage unique suite à une transaction en carte bancaire et agit en complément de la saisie du nom du titulaire de la carte, du numéro de carte et de son cryptogramme. Il est ainsi très probable que des systèmes d'authentification forte, quelle que soit la solution retenue, fasse partie du dispositif anti-fraude lié aux paiements instantanés.

L'authentification forte se définit par la mise en place d'une double vérification et ne se limite ainsi pas à la saisie d'un mot de passe. Plusieurs stratégies d'authentification doivent être mixées pour identifier l'émetteur du paiement (Le Journal du Net, 2006).

Le régulateur pousse aujourd'hui à l'adoption de telles mesures, comme l'a montré la DSP2 qui généralise l'authentification forte du payeur pour tout paiement électronique (Revue Banque, 2015).

Aussi, pour mieux maîtriser la fraude et éviter qu'elle ne se produise via d'autres canaux, les banques pourraient proposer des services additionnels liés aux paiements instantanés. Par exemple, la solution myBank permet une redirection automatique du consommateur vers sa banque en ligne et ce depuis la page de génération d'un paiement en e-commerce (Worldline). Le consommateur bénéficie ainsi de la même protection dans le cadre d'un paiement e-commerce que dans le cadre de tout autre virement (authentification forte, etc.). Cette solution a par ailleurs d'ores et déjà permis d'augmenter la part du virement SCT dans le e-commerce. Ainsi, lancée en mars 2013 en Europe (et notamment en France via la BRED), elle atteint aujourd'hui le milliard d'euros de transactions (MyBank Solution, 2016). MyBank agit comme un intermédiaire mais les banques françaises pourraient également se coordonner pour la mise en place d'une telle solution qui contribuerait à la fois à rediriger davantage de paiements vers un système de paiement instantané et à mieux protéger le consommateur.

Egalement, des listes noires et de listes blanches de bénéficiaires pourraient être mises en place. La création de la zone SEPA s'est accompagnée de la possibilité pour le consommateur de définir une liste blanche (constituée des fournisseurs actuels et connus) et une liste noire (constituée par exemple de fournisseurs anciens avec qui la relation ne s'est pas terminée dans les meilleurs termes). Ces listes

sont aujourd'hui utilisées dans le cadre des prélèvements mais pourraient éventuellement être étendues au virement.

Enfin, de nouvelles solutions émergent avec l'augmentation du paiement mobile. L'utilisation de ce canal tend à augmenter le risque de fraude et les banques commencent à innover dans ce domaine, notamment via la biométrie. La BNP Paribas, la Banque Accord, le Crédit Agricole et le Crédit Mutuel Arkea ont ainsi collaboré afin de créer une solution à base d'authentification via les empreintes digitales.

La Banque Postale a, elle, crée un système d'authentification vocale, nommé « Talk-to-Pay ». Il peut toutefois uniquement être utilisé pour les paiements en e-commerce. Afin d'en bénéficier, le consommateur doit renseigner ses informations bancaires au niveau de la plateforme puis enregistrer une phrase de sécurité. Après téléchargement d'une extension de l'application sur navigateur, un appel sera émis dès que le consommateur se trouvera sur la page de paiement afin qu'il puisse indiquer sa phrase de sécurité.

Ces solutions peuvent à la fois être utilisées dans le cadre de paiements par carte bancaire ou de virements.

Outre ces systèmes permettant une détection éventuelle de la fraude en amont du paiement, il sera nécessaire de mettre en place des solutions additionnelles d'analyse, notamment en cas de non détection d'une anomalie malgré l'authentification forte. Les systèmes en temps réel d'analyse comportementale seront particulièrement importants (Threat Matrix, 2016). La plupart des systèmes actuels contre la fraude reposent sur ce type de solution. Cela permet notamment la détection des comportements atypiques (par exemple pour des volumes plus faibles en nombre d'opérations, mais souvent très élevés en montant ou pour des volumes importants de transactions de faible montant réalisés en peu de temps). Cette analyse est liée à du e-scoring en temps réel avec un service d'alertes sms éventuel (Exton Consulting, 2016).

Plusieurs variables peuvent être utilisées pour mener des contrôles variés et combinatoires (Exton Consulting, 2016) :

- Quantité : volume et montant des opérations ;
- Plafonds et cumuls sur une période donnée ;
- Vitesse des opérations ;
- Période des opérations ;
- Analyse du destinataire, du bénéficiaire et de la provenance (certains pays sont plus sensibles) ;

- Ubiquité et plus particulièrement cohérence entre l'adresse IP et le pays destinataire des fonds ;
- Temps de saisie des identifiants et mots de passe.

Il s'agit pour chaque banque de déterminer les critères les plus pertinents et de les croiser afin de détecter systématiquement les comportements anormaux.

L'authentification par identité numérique est un nouveau mode de détection de la fraude et prend en compte un grand nombre de variables. Ces solutions, toujours plus concrètes, semblent aujourd'hui favorisées par les acteurs du monde bancaire. Selon ThreatMatrix (2016), une telle infrastructure sera nécessaire pour les systèmes de paiement instantané.

L'offre de ThreatMatrix est ainsi en partie tournée vers ces solutions. L'identité numérique est composée de :

- Matériel utilisé
- Identité
- Comportement
- Analytique
- Association

Le réseau Threat Matrix intègre 4000 marques, 30000 sites et applications et 3 des 4 réseaux d'émission de cartes. Il analyse 500000 transactions par jour en France.

Voici quelques exemples d'acteurs participants :

Figure 23 : Exemple d'un écosystème sur une offre liée à la détection de la fraude



Source : Threat Matrix

Pour mieux comprendre le fonctionnement d'un tel système, prenons un exemple concret lié à la mise en place de comptes mules, c'est-à-dire de comptes servant d'intermédiaires à des organisations criminelles ou des malfaiteurs.

La première étape consiste à détecter les comportements atypiques. Ainsi, certains profils spécifiques se détachent et peuvent être définis en anticipation : victimes manipulées ou sous la contrainte ;

professionnels ou intermédiaires consentants. Un point de vigilance spécifique se situe au niveau de la localisation : les individus ayant récemment emménagé ou étant résidents temporaires sont des profils pouvant être particulièrement suspects.

En termes de comportements, on constate souvent de nombreuses géolocalisations diverses ainsi que de nombreux matériels différents accédant en compte et sans lien apparent.

Ces comportements sont croisés avec des éléments de contexte : email, adresse, téléphone, IBAN, montant, modifications récentes du profil (changement du numéro de téléphone ou arrêt des alertes par SMS), souscription d'un nouveau produit financier, etc. Dans le cadre des comptes mules, certains éléments de contexte peuvent alerter à l'instar de nombreuses transactions offshore, via Western Union ou Money Gram, d'un décalage entre les langues utilisées, d'ID ayant été créés il y a moins de deux mois, etc.

La clé du succès vient alors du partage de l'information qui permet notamment de détecter des mouvements suspects entre différents comptes de différentes banques et qui pourraient ne pas être marqués comme anormaux, faute de communication. Il faut ensuite organiser le feedback sur les événements. Ce sont surtout ces deux aspects qui sont couverts par la solution de Threat Matrix et son écosystème d'acteurs présents au sein de son réseau et permettant de croiser au mieux l'information.

Ainsi, de nombreuses solutions s'offrent aux banques pour contrôler au mieux le risque de fraude. Chaque banque mettra en place son propre système (à la fois en termes d'authentification forte et de détection de la fraude) qui devra permettre de limiter la fraude ou encore le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme tout en assurant une expérience sans heurt du client avec des rejets injustifiés. Par ailleurs, des plafonds spécifiques (inférieurs au plafond défini dans le schème) pourraient être implémentés pour limiter les montants échangés et ainsi le volume de la fraude car il est certain que la fraude ne pourra être éradiquée en totalité.

La mise en place d'un système performant nécessitera quoi qu'il en soit des investissements supplémentaires de la part des Banques.

Un risque d'image, plus anecdotique certes, existe également. En effet, à l'heure du boom de l'utilisation des réseaux sociaux, une mauvaise performance d'un outil peut être très vite rendue publique. Il est primordial que le système soit stable, qu'il fonctionne en continu.

Aussi, une Banque qui déciderait de ne pas se joindre au système pourrait également souffrir d'un déficit d'image et être vue comme une banque non innovante et adoptant une posture très défensive. Les banques se doivent donc de réfléchir en amont et mettre en place la stratégie adéquate pour gérer au mieux cette transition vers le paiement instantané.

Benchmark

- Système anglais

La figure 22, montrant le fonctionnement du système Faster Payments, indique que l'étape 2 consiste dans le choix du canal par le consommateur. Le site internet de l'offre apporte davantage de précisions et précise que les contrôles commencent dès cette étape et donc en amont du paiement afin de s'assurer que l'instruction provienne bien du client concerné. Chaque banque a son propre système qui peut consister par exemple en la saisie d'un mot de passe ou toute autre vérification de sécurité pertinente. De nouveaux contrôles sont réalisés à l'étape 4 par la banque de l'émetteur.

Toutefois, la gestion du risque de fraude ne se fait pas sur une base concurrentielle mais plutôt coopérative, bien qu'il n'y ait pas de standards de sécurité communs. Des échanges d'informations se font de manière informelle (PWC, 2009).

De plus en plus de systèmes de gestion du risque de fraude en « hub » apparaissent, à l'instar de la solution Actimize (qui propose une offre applicable au système Faster Payments) qui permet de partager et analyser à la fois des données provenant de tiers et de chaînes multiples et des données internes, pour mieux tracer l'historique du consommateur et permettre une meilleure compréhension.

Egalement, le risque de fraude lié aux paiements instantanés semble généralement contrôlé via la mise en place de plafonds additionnels. Ainsi, une limite légale est fixée (en Grande Bretagne, elle a été de £100000 et est maintenant de £250000). Toutefois, certaines banques ont des plafonds bien plus faibles permettant de limiter davantage les conséquences en cas de fraude. Cependant, il est à noter, qu'au-delà de la gestion du risque de fraude, ces plafonds peuvent aussi s'expliquer par un désir pour les banques d'améliorer leur rentabilité. En effet, pour un transfert d'argent au-dessus de la limite, le surplus, qui ne peut être transféré via le système Faster Payments, l'est via CHAPS (Clearing House Automated Payment System). CHAPS est non instantané et il est surtout payant (entre £20 et £30) (Amy Roberts, 2014).

Les banques se justifient toutefois en avançant que l'immense majorité des transactions sont en fait inférieures à £20000 (89% selon NatWest), ce qui ne nécessite pas des plafonds aussi élevés que ceux promus par Faster Payments. De fait, la plupart offre une limite inférieure à £100000.

Selon FIS (2015), qui a interviewé un expert anglais du système Faster Payments, le système, et notamment les applications mobiles construites autour, permet de collecter de nombreuses données qui peuvent être utiles dans la lutte contre la fraude via une meilleure connaissance du consommateur. Toutefois, ces données sont aussi une opportunité marketing pour observer leurs attitudes de paiement.

Néanmoins, les applications mobiles de paiement souffrent d'un déficit d'image. L'application Paym, permettant d'utiliser le numéro de téléphone mobile comme proxy dans le cadre des transactions P2P et P2B (sans besoin de disposer des informations bancaires) a connu une importante défiance des consommateurs à ses débuts. Une enquête menée par la Consumer Intelligence avait ainsi montré que 47% du panel interrogé (des détenteurs d'un compte courant) ne désirait pas utiliser Paym et que 71% indiquaient que cela était dû à des doutes quant à la sécurité du système (Finextra, 2014).

- Système suédois

Contrairement à de nombreux systèmes de paiement instantané en place, la Suède a décidé de ne pas mettre en place de limites quant au montant transféré par transaction ; une mesure jugée indispensable par beaucoup pour mieux gérer les risques de fraude ou blanchiment d'argent.

Toutefois, des solutions ont été mises en place pour limiter ce risque. Il est ainsi obligatoire pour les utilisateurs de télécharger un module nommé « Mobilt Bank ID » et qui consiste à signer électroniquement une transaction avant qu'elle ne soit effectuée (site internet Swish).

Bank ID est la méthode d'authentification la plus répandue en Suède et elle a été développée par les plus grandes banques de la place. Elle est régulièrement utilisée par 6.5 millions de suédois dans le cadre d'identification digitale ou de la signature de transactions ou de documents. Ainsi, la gestion de la fraude est réalisée via une méthode déjà éprouvée et qui a montré sa fiabilité.

- Système danois

Les deux solutions mobiles utilisant le paiement instantané, à savoir Mobile Pay et Swipp, basent en partie la lutte contre la fraude sur un système d'authentification nommé NemID, qui est également opéré par Nets. Il est utilisé par 96% des danois avec un taux de satisfaction à 88% (Copenhagen Fintech Innovation and Research). Le processus d'authentification se fait en deux temps : la première étape requiert le renseignement de l'identifiant et du mot de passe et la deuxième étape celui d'un mot de passe pouvant être utilisé une seule fois. Ce mot de passe peut être généré via un système de jetons (« token ») ou une carte à codes (carte de la taille d'une carte bancaire comptant 148 mots de passe à usage unique).

72% des danois estiment que ce système est sécurisé car il implique une authentification via des codes connus (première étape) et des codes détenus physiquement (deuxième étape) (Copenhagen Fintech Innovation and Research).

NemID est un système qui est aujourd'hui largement utilisé dans le secteur bancaire.

La mise en place d'un système d'authentification efficace était essentiel surtout que les limites au niveau de ces deux applications mobiles sont régulièrement augmentées. Par exemple, début 2015, MobilePay a modifié sa limite de 50000 couronnes annuelles à 150000 couronnes.

Que ce soit le système suédois ou le système danois, ces systèmes d'authentification sont complétés par les systèmes informatiques des banques.

- Système polonais

L'application mobile Blik repose également sur un système d'identification en 2 temps avec la nécessité de renseigner les identifiants définis au cours de l'activation de la solution ainsi qu'une confirmation à émettre au moment du paiement (via un bouton « accepter » ou un code PIN).

Entretiens

Lorsque ce sujet a été évoqué au cours des entretiens, 100% des professionnels interrogés ont pointé le risque de fraude comme le plus important défi lié aux paiements instantanés. Ainsi, une partie de la réponse apportée par la France à la consultation lancée par le régulateur européen concernait des aspects liés à la fraude et à la difficulté de la contrôler, malgré une limite fixée à 15000€ pour réduire les pertes potentielles. Les banquiers s'inquiètent de la diminution du temps dédié aux contrôles dans un cadre réglementaire qui tend à se renforcer année après année.

Au vu du peu de secondes qui seront disponibles pour la réalisation des contrôles, ces derniers devront être encore plus automatisés et être effectués davantage en aval du paiement (dès la connexion du consommateur au système pour vérifier l'adresse IP ou la vitesse de connexion par exemple) qu'ils ne sont à l'heure actuelle avec la définition de règles précises de détection des comportements anormaux. Les comportements anormaux devront ainsi être distingués des comportements atypiques (par exemple, en cas d'achat d'une voiture).

L'ensemble des professionnels ont souligné que l'aspect binaire du SCT Inst (un virement est validé ou invalidé mais ne peut pas être placé en attente) compliquait la gestion du risque. Ainsi, aucune analyse supplémentaire ne sera possible en cas de doute. Il semble toutefois difficile de rejeter tous les paiements soulevant un doute, au risque de créer un taux de rejet trop fort et donc de contrarier fortement l'expérience client. Par exemple, 2 acteurs bancaires ont mis en exergue que des individus vivant « rue de Téhéran » à Paris pourraient voir systématiquement leur virement instantané se faire rejeter (du fait de la présence du mot « Téhéran »), faute de pouvoir réaliser des analyses manuelles.

Un vrai défi existe ainsi quant à la définition des règles à appliquer pour les contrôles à réaliser au moment du transfert des fonds. Par exemple, selon 2 banquiers, une règle pertinente pourrait se situer au niveau du nombre de paiements générés en l'espace de quelques secondes. En effet, on estime qu'un humain a besoin d'au moins une minute pour générer un paiement. L'analyse comportementale et l'analyse par empreinte numérique sont donc deux des clés qui permettent d'analyser plus précisément la manière dont un individu réalise ses opérations.

Cependant, des options existent également pour la mise en place de contrôles et de limitations en amont même du paiement. Plusieurs solutions ont été évoquées : des plafonds différents pour les nouveaux clients ; la mise en place d'une authentification forte (avec des mots de passe ou codes différents pour chaque virement par exemple), etc.

Néanmoins, certaines options ne séduisent pas l'ensemble des acteurs, à l'image de plafonds adaptés pour les nouveaux clients, dont les comportements sont pourtant moins connus que les clients plus anciens. Si cette solution pourrait permettre de mieux contrôler la fraude, 60% des acteurs bancaires ont souligné qu'il était commercialement difficile de soutenir une telle option sous peine de contrarier les mises en relation. Un banquier a également indiqué que les plafonds étaient généralement, non pas définis en fonction de l'ancienneté, mais plutôt en fonction des revenus et qu'il semblait peu probable de revoir un tel modèle. Selon un autre banquier, la récurrence des paiements pourrait aussi entrer en ligne de compte avec des plafonds plus importantes pour des opérations récurrentes.

Concernant l'authentification renforcée, il semblerait que certaines méthodes soient encore considérées comme peu fiables, telle la reconnaissance vocale.

De nombreuses start-ups se créent en tout cas autour de cette problématique et des solutions de scoring (permettant l'identification des fraudes) ce qui prouve que le sujet est aujourd'hui sensible et qu'il est techniquement difficile pour les banques.

Par ailleurs, outre le risque de fraude, le risque que l'émetteur ne dispose pas de suffisamment de fonds sur son compte est réel. Ainsi, au moment du paiement, la première vérification consiste à s'assurer du solde actuel de l'émetteur avant de réaliser le transfert de fonds. Ce contrôle peut se faire assez aisément. Toutefois, le solde ne reflète pas les engagements de paiement qui auraient pu être pris par l'émetteur (par exemple : un chèque) et qui, cumulés avec le virement instantané, pourraient résulter en un solde négatif (découvert), ce qui représente un risque pour la Banque.

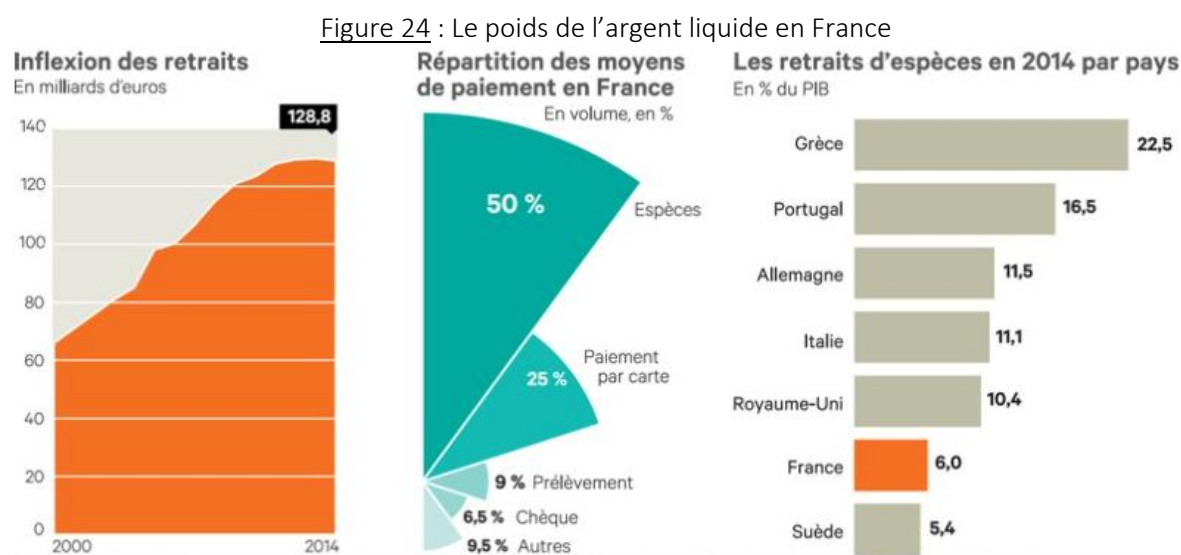
Un virement instantané (tout comme un virement classique) est irrévocable et la Banque ne peut donc en aucun cas récupérer les fonds déjà émis. Un banquier a ainsi mis en avant la possibilité d'interdire le paiement instantané pour les clients flirtant régulièrement avec le découvert.

III. Assurer l'adhésion des consommateurs à ce nouveau système

Enjeu 5 : Définir des cas d'usage pertinents afin d'améliorer la commercialisation de l'offre

Revue de littérature

Comme indiqué dans la partie réglementaire, les comportements des français sont en pleine évolution mais restent malgré tout à part dans le monde des paiements européen, notamment vis-à-vis de l'usage du chèque (6,5% des moyens de paiement français). En revanche, bien que le poids de l'argent liquide reste majoritaire dans le paysage français, les retraits d'espèces sont moindres que pour certains voisins européens (par exemples, ils sont 2 fois inférieurs à ce qui est observé en Allemagne). Toutefois, l'arrivée du mobile notamment et une acceptation toujours plus grande de la carte bancaire, permettent d'observer depuis peu une inflexion des retraits (Figure 24). De fait, selon Les Echos (Véronique Chocron, 2016), « les banques françaises anticipent une chute de plus de 20% des paiements en espèce dans les 5 ans à venir ».



Source : Les Echos, 2016

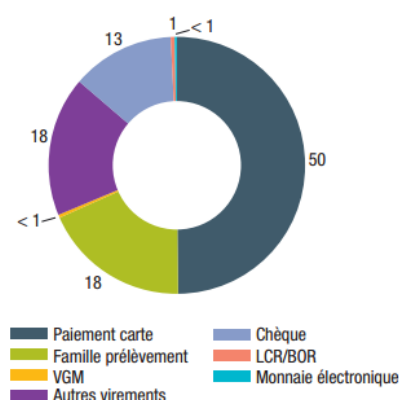
Cette inflexion annoncée est plutôt bénéfique pour les banques, les espèces étant coûteuses. Egalement, le gouvernement souhaite mieux maîtriser le liquide, particulièrement sensible, dans le cadre de la lutte anti-blanchiment, lutte contre le financement du terrorisme et lutte contre la fraude fiscale. Or, le paiement instantané pourrait participer à cette révolution.

Ainsi, pour le moment, c'est la carte bancaire qui tire bénéfice des changements des usages, c'est-à-dire de la diminution relative des chèques et espèces avec un taux de croissance moyen de 8% depuis les années 2000. Ainsi, 5.2 milliards de transactions se faisaient par carte bancaire en 2005, 5.85 milliards en 2007 ; 7.4 milliards en 2010 ; 9.47 milliards en 2014. En conséquence, en 2012, 104 millions de cartes circulaient en France (Banque de France).

Les virements restent, en comparaison, relativement peu utilisés.

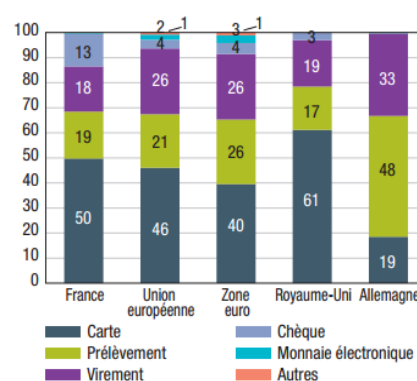
Des études liées aux moyens de paiement scripturaux (c'est-à-dire hors espèces) sont menées régulièrement par la Banque de France afin de mieux appréhender l'évolution de usages. L'étude de 2015 présentait les données de 2014 et la figure 25 montre que les virements (hors virements de gros montant) représentaient 18% des paiements en volume, un chiffre moindre que les principaux voisins européens de la France (figure 26).

Figure 25 : Répartition des moyens de paiements en volume en France (%)



Source : Banque de France, 2015

Figure 26 : Part relative des différents moyens de paiement émis en volume par zone géographique (%)

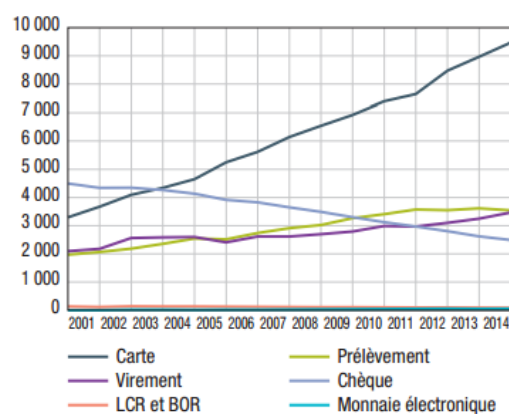


Source : Banque de France, 2015

Par ailleurs, si l'utilisation des moyens de paiement scripturaux progresse (+6.9% en 2014), cela est surtout dû à la carte bancaire comme mentionné auparavant. L'utilisation du virement augmente également (+7%) mais reste largement inférieur à la carte bancaire, bien qu'il puisse à présent prétendre à la seconde place des paiements scripturaux les plus utilisés avec 3.46 milliards de transactions en 2014.

Dans la lignée des années précédentes, l'usage du chèque continue de reculer (-4,9% en 2014) mais représente toutefois 68,5% des chèques émis en Europe.

Figure 27 : Evolution des moyens de paiement en volume (en millions)

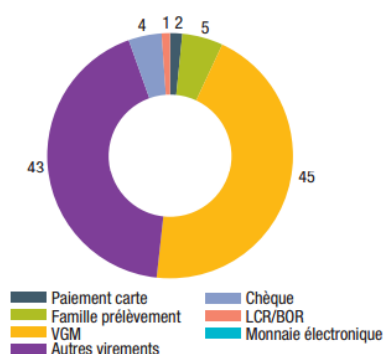


Source : Banque de France, 2015

L'analyse en termes de montant est différente. Ainsi, en valeur, les montants transitant par virement (hors VGM – virements de gros montant) représentent 43% des transferts via moyens de paiement scripturaux (+7.5% en 2014) et une valeur moyenne par transaction de 1876€.

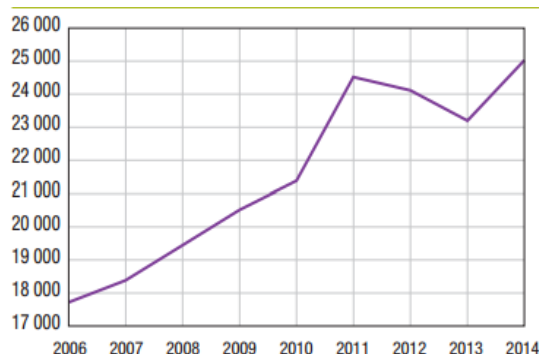
La limite de 15000€ dans le schème SCT Inst pourrait peser dans l'utilisation du paiement instantané puisque cette moyenne cache nécessairement des disparités. En effet, un virement est considéré « de gros montant » à partir de 800 000€.

Figure 28 : Répartition des moyens de paiements en montant en France (%)



Source : Banque de France, 2015

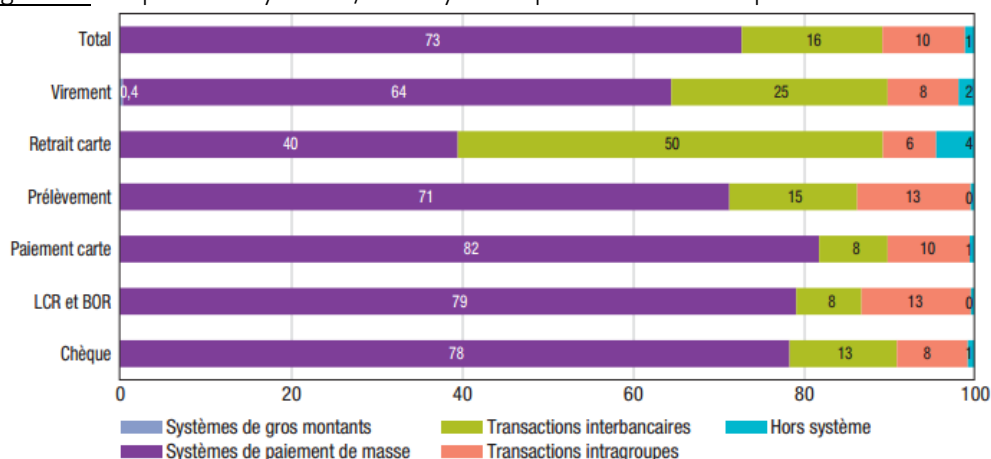
Figure 29 : Répartition des moyens de paiements en montant en France (en milliards d'euros)



Source : Banque de France, 2015

On observe que 25% des virements sont des transactions interbancaires confirmant la pertinence de la construction d'un système de paiement instantané à 4 coins. Un cas d'usage pourrait aussi se dessiner sur les paiements de masse qui représentent 64% des échanges en volume

Figure 30 : Répartition système / hors système par instrument de paiement en volume en 2014 (%)



Source : Banque de France, 2015

Ainsi, le contexte semble plutôt favorable avec une hausse constatée de l'usage des virements ainsi qu'une tendance au recul du chèque et des espèces. Toutefois, il est également essentiel de comprendre les attentes des consommateurs pour mieux les servir :

Consommateurs individuels

La Banque de France a analysé les critères qui poussaient les consommateurs français à utiliser un moyen de paiement plutôt qu'un autre. Ils sont assez similaires aux critères européens présentés dans la section liée aux enjeux européens.

Tout d'abord, la praticité dans l'usage est essentielle. Le confort d'une utilisation simple semble passer avant la technologie. Ainsi, par exemple, ils ne veulent pas avoir l'obligation de renseigner leurs identifiants à de nombreuses reprises ou être confrontés à des systèmes de sécurité nécessitant le renseignement de trop nombreuses informations. Cela perturbe leur expérience de paiement.

Par ailleurs, le consommateur souhaite bénéficier d'alternatives à la technologie, bien qu'il soit de plus en plus demandeur à ce niveau. De fait, l'utilisation du mobile est certes pratique mais la batterie peut également céder à tout moment, contrariant potentiellement la volonté de paiement du consommateur. Différents canaux doivent pouvoir être utilisés pour réaliser un paiement.

La sécurité ainsi que l'acceptation du moyen de paiement par les commerçants restent aussi des critères de choix.

Enfin, la gratuité des moyens de paiement est souvent considérée comme allant de soi. Par exemple, dans le cadre de la carte bancaire, le consommateur accepte de payer pour les assurances et non la carte en elle-même.

Les Banques devront donc se concentrer sur la mise en place d'une plateforme facile à utiliser pour le consommateur dans le cadre de la génération des paiements instantanés, d'une bonne acceptation par le commerçant et de contrôles efficaces pour limiter la fraude.

Commerçants

Selon le rapport de la Banque de France, la sécurité et les garanties sont les deux critères principaux puisque les commerçants souhaitent éviter autant que possible les impayés et la fraude. Le carte permet déjà d'apporter une garantie de paiement. Par ailleurs, la fraude est particulièrement présente pour les transactions à distance et à l'international. De fait, le virement est spécifiquement concerné par les risques de fraude comme déjà évoqué.

Le coût du moyen de paiement entre aussi nécessairement en ligne de compte. Ainsi, le coût peut se décomposer en 2 parties : le prix effectivement payé pour le service de paiement et le coût analytique (rarement calculé excepté dans les grandes organisations car elles disposent des ressources suffisantes pour le faire). Par exemple, pour le chèque, selon une étude de Edgar Dunn & Company, le coût analytique moyen serait de 0,49 euro. Voici les principaux postes de coûts du chèque :

Figure 31 : Principaux coûts d'un chèque pour les entreprises / commerçants

- coûts de traitement du chèque en comptabilité (en encaissement et en paiement) ;
- frais d'envoi de courrier et de coursiers (en encaissement et en paiement) ;
- temps de passage en caisse pour les commerçants ;
- frais bancaires liés au chèque (ex : traitement du chèque, incidents de paiement) ;
- frais liés à la lutte contre la fraude et les impayés, et perte financière relative aux impayés.

Source : Edgar Dunn & Company

En revanche, le coût de la carte bancaire dépend du montant de la transaction. De fait, le commerçant est confronté à deux types de commissions : la commission commerçant négociée avec la Banque (commission minimale par transaction) et la commission interbancaire de paiement. Le coût moyen total serait de 0,6% du montant de la transaction.

Le coût du virement consiste principalement en une commission à chaque transaction générée. Le virement est ainsi reconnu comme moins coûteux que la carte bancaire ou le chèque mais la facturation qui sera appliqué au SCT Inst reste floue. Toutefois, il est probable que les commerçants aient à investir dans de nouveaux équipements pour offrir le paiement instantané, ce qui représentera un coût supplémentaire (Deutsche Ban 2016). Malgré cela, il est probable les commerçants seront intéressés par l'irrévocabilité offerte par le paiement instantané, à condition que la fraude soit maîtrisée.

En résumé, selon EBA (2016), voici l'ensemble des critères attendus par les commerçants (au sein de points de vente physiques) au niveau des nouveaux moyens de paiement, une exigence renforcée par la présence sur le marché de moyens de paiement donnant déjà entière satisfaction :

- Ils donnent la possibilité d'une rapide exécution de bout-en-bout – le paiement instantané est comme son nom l'indique, instantané ;
- Le temps de traitement du paiement au sein même du point de vente qui doit être rapide (quelques secondes au plus) – pour le paiement instantané, l'équipement nécessaire en points de vente pour permettre au paiement de s'effectuer n'est pas encore connu ;
- Ils sont désirés et acceptés par les consommateurs (sécurité, facilité, bénéfices additionnels, applicables en tout temps) – les usages du paiement instantané restent à définir ;
- Ils utilisent le meilleur en termes de technologie (standards ouverts, rapidité de traitement) – comme mentionné précédemment, le SCT Inst est développé en accord avec le SEPA et la norme ISO 20022 ;
- Ils sont adaptés au multi canal – le paiement instantané devrait être compatible avec les mobiles et ordinateurs du moment qu'un accès à Internet existe ;

- Ils renforcent la position du marchand, protégeant la propriété de la donnée ;
- Ils sont très fiables – la lutte contre la fraude reste un défi pour le paiement instantané.

Entreprises

Selon l'EPC (Emanuela Cerrato et Francisco Tur Hartmann, 2015), les entreprises recherchent des moyens de paiement leur offrant une gestion au plus juste de leur business au quotidien.

Or, les paiements instantanés permettent de lisser les cash flows (les sorties et rentrées d'argent étant immédiats, avec une mise à jour du solde en temps réel) et le process de réconciliation des paiements, rendant ainsi le cycle de business plus rapide et efficace.

Pour les PME, le bénéfice est particulièrement important et leur permet de capitaliser au mieux sur les e-factures, qui se développent de plus en plus. Ainsi, le BFR (besoin en fonds de roulement) est optimisé et le besoin pour un financement externe peut être réduit avec un délai de réception réduit à 0.

Il est à noter que, selon EBA (Présentation Mai 2016), le paiement instantané concentre des attentes très élevées de la part de l'ensemble des acteurs, plus hautes que les autres moyens de paiement. En effet, l'offre de valeur est forte et il sera donc essentiel d'offrir un système qui satisfasse les attentes initiales et qui soit en accord avec les cas d'usage identifiés.

Exton Consulting (2016) s'est attaché à recenser ces usages potentiels sur le territoire français et tout comme au niveau européen, ils semblent multiples.

Figure 32 : Exemple de situations de paiement intéressantes pour un SCT Inst

Particuliers	Professionnels	Entreprises
▪ Transfert d'argent à un particulier - Immédiat - De compte à compte - Via mobile ou internet ▪ Transfert d'argent à une entreprise - Pour des achats de biens ou prestations face-à-face via mobile - Pour des achats de biens ou prestations en VAD via internet - Immédiat ou planifié - Paiement exceptionnel à une entreprise jusqu'à 15 k€	▪ Encaissement en VAD ou e-commerce (B2C et B2B) - E et M-commerce - Encaissement à la livraison - Demande de règlement avec facture - Paiement de gros montants - Services paiement nfois ▪ Paiement d'urgence à une entreprise - Règlement de fournisseurs - Paiement des impôts / amendes / assurances	▪ Encaissement en VAD ou e-commerce (B2C et B2B) - E et M-commerce - Encaissement à la livraison - Demande de règlement avec facture - Paiement de gros montants - Services paiement nfois ▪ Versement de prestations - Versement des salaires par les entreprises - Indemnité assurance - Remboursements - Demande de règlement SepaMail

Source : Exton Consulting, 2016

Les banques devront décider quels cas d'usage prioriser dans un premier temps. La stratégie de chaque banque pourrait être différente sur ce sujet. Ainsi, par exemple, le cas d'usage lié au versement de prestations peut sembler précoce à un système qui ne sera sûrement pas compatible dans un premier temps avec les paiements de masse.

Ces usages dépendront fortement des canaux technologiques qui seront mis en place pour l'utilisation du système de paiement instantané (applications mobiles et internet, terminaux de paiement chez les commerçants) et de sa praticité et de son acceptation. Egalement, la capacité des banques à rassurer le consommateur sur des sujets liés à la fraude sera centrale.

De manière générale, les recherches indiquent qu'un système de paiement instantané bien développé correspondrait aux attentes et besoins des français. Toutefois, si le concept semble bon dans la théorie, un bon concept « sur le papier » ne suffit pas toujours à obtenir le succès escompté. Buyster est une bonne illustration de cette incertitude au niveau du marché des paiements.

Le principe de Buyster consistait à associer une carte bancaire à un téléphone mobile. Le paiement s'effectuait alors soit par téléphone via le compte Buyster du client et suite au renseignement d'un code confidentiel soit par ordinateur avec l'envoi d'un SMS contenant le code de validation.

Ainsi, les éléments de ce service semblaient réunir un ensemble de conditions favorables : un concept novateur (portefeuille électronique) et dans l'air du temps, basé sur l'utilisation du mobile ; de forts actionnaires (Orange, Bouygues, SFR ou encore Atos Worldwide) permettant des moyens financiers importants ainsi que la formation d'équipes dédiées et compétentes (Le Journal du Net, 2014).

Le succès semblait assuré avec un business plan annonçant une part de marché de 10% en 2016. Las, le concept ne survivra même pas à l'année 2014. En 2014, il ne comptait que « 300000 utilisateurs pour 40000 paiements par mois »¹⁰ alors qu'il ambitionnait 5.2 millions de transactions en 2016 (Les Echos, Ninon Renaud, 2016). Ce système a toujours été en dette de reconnaissance par les consommateurs et peu largement accepté par les commerçants. Il n'a pas su se démarquer de ses concurrents.

Le marché des paiements reste donc hautement concurrentiel et même les bons concepts ne parviennent pas tous à s'imposer. Comprendre au mieux ses consommateurs permet toutefois d'optimiser les probabilités de succès et surtout d'obtenir la volumétrie critique afin d'atteindre le seuil de rentabilité et d'être en mesure d'obtenir des économies d'échelle (Deutsche Bank, 2016).

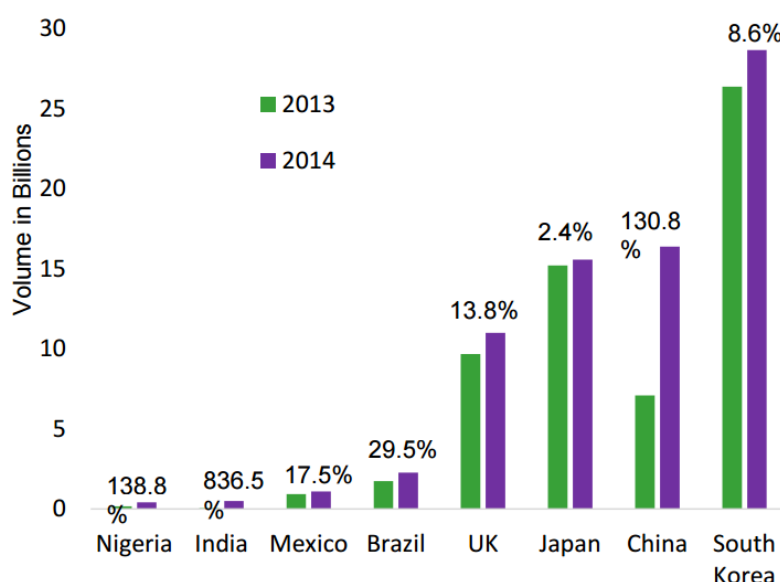
¹⁰ http://www.lesechos.fr/13/06/2014/lesechos.fr/0203564029923_le-portefeuille-electronique-buyster-jette-l-eponge.htm

Benchmark

- Niveau global

L'observation de l'évolution du volume à la hausse et donc des usages du système dans les pays déjà équipés d'une solution semble suggérer que la plupart des utilisateurs perçoivent une valeur ajoutée aux paiements instantanés.

Figure 33 : Volume des systèmes de paiement instantané existants (2013 et 2014)



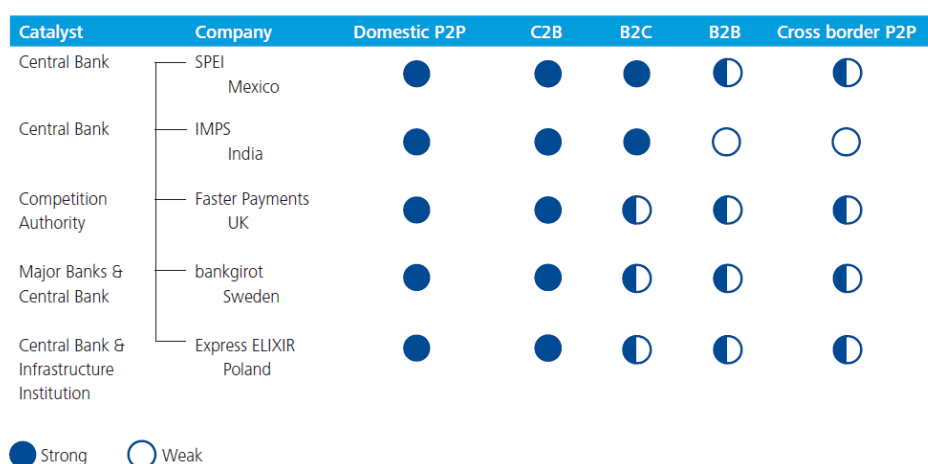
Source : EBA Clearing, 2016

Pour les systèmes nouvellement créés, on peut remarquer que les volumes initiaux ne sont pas nécessairement élevés, ce qui indique une montée en puissance progressive des systèmes. Le succès n'est pas toujours fulgurant mais se construit au fur et à mesure des années, notamment via l'élaboration de nouveaux cas d'usage.

L'étude de EBA Clearing (2016) s'est attachée à identifier les facteurs clés de succès des paiements instantanés qui s'avèrent être la maturité du système (3 des 4 premiers systèmes ont ainsi plus de 10 ans) et également la disponibilité (ou non) d'alternatives. De fait, plus le système s'élabore et plus il est connu du grand public, plus le succès est important.

Deloitte s'est attaché à recenser les usages au sein de différents systèmes de paiement instantané déjà implémentés afin de voir quels publics sont les plus sensibles à cette offre. On constate que seuls les usages en P2P et en P2B sont forts dans l'ensemble des systèmes et semblent donc être prioritaires dans le développement de l'offre.

Figure 34 : Usages constatés dans des systèmes de paiement instantané représentatifs



Source : Deloitte

- Système anglais

Avant l'instauration du système de Faster Payments, le cash était populaire pour les transactions à faible montant ainsi que les paiements avec un cadre de confiance nécessaire (par exemple : achat d'occasion) et les cartes de crédit ou de débit pour les transactions à plus grande valeur. Les anglais étaient également des utilisateurs réguliers du chèque. Il existait seulement 2 réseaux de paiement : CHAPS (un réseau RTGS pour les transactions à fort montant) et Bacs.

Ce système Bacs est utilisé pour certaines transactions spécifiques tels les paiements de masse type salaires et retraites (qui devaient être soumis au moins 2 jours à l'avance) ; les prélèvements et les virements permanents. Toutefois, les paiements soumis à ce système sont sujets à un cycle de traitement et de compensation de 3 jours, un cycle particulièrement élevé comparé à l'offre de valeur du système Faster Payments.

Faster Payments a ainsi bouleversé le marché des paiements anglais, ce d'autant plus qu'il est largement accessible par les consommateurs britanniques car c'est un modèle 4 coins. Cela multiplie les cas d'usage potentiels.

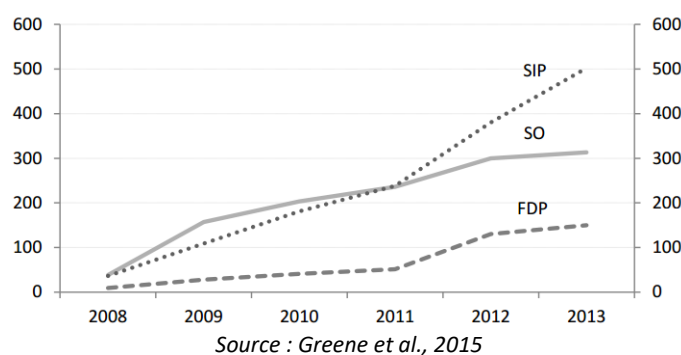
Les 3 usages identifiés du système Faster Payments peuvent être résumés en 3 catégories :

- Les paiements unitaires immédiats (« single immediate payment ») avec 51% des transactions en 2013 et qui correspondent à des achats unitaires par exemple.
- Les paiements à date future (« Forward-dated payment ») avec 16% de toutes les transactions réalisées via Faster Payments en 2013 et qui correspondent à une instruction donnée afin d'effectuer un seul paiement (non récurrent) à une date future. Ces transactions correspondent notamment à des paiements de taxes.

- Les paiements récurrents (« Standing order ») avec 33% des transactions en 2013 et qui correspondent à des transferts d'argent récurrents (à une même date chaque mois ou chaque semaine et pour un même montant).

En observant l'évolution (plutôt très positive) des usages liés au système Faster Payments, on s'aperçoit que les paiements unitaires immédiats ont connu la plus forte croissance (+40% entre 2009 et 2014, selon McKinsey) alors que l'usage initial était davantage tourné vers les paiements récurrents. Les usages évoluent ainsi avec le système qui s'est doté de services additionnels, facilitant notamment les transactions P2P (notamment Paym).

Figure 35 : Volume des Faster Payments par type entre 2008 et 2013 (en millions)



Par ailleurs, il est intéressant de noter que près de la moitié des paiements immédiats non récurrents sont réalisés le soir, ce qui prouve que les consommateurs prennent réellement avantage du fait que les paiements peuvent être complétés à toute heure en quelques secondes. C'est un point central de l'offre de valeur (Greene et al., 2015).

Par ailleurs, la valeur d'une transaction CHAPS moyenne était de £2.11 millions en 2012, alors qu'elle était de £761 pour Faster Payments, en dépit d'une limite bien plus élevée. Cette contrainte semble donc n'en être une que très marginalement et ne remet pas en cause l'offre de valeur.

De manière générale, des usages ont été constatés sur du P2P (comme mentionné précédemment), du B2B (le système Faster Payments représentait 7% des paiements automatisés entre entreprises en 2012) et du P2B. Les usages P2P et P2B ont notamment été favorisés par la mise en place de services additionnels (évoqués dans la section suivante).

Les entreprises ont aussi trouvé un vrai intérêt du paiement instantané au niveau des salaires. En effet, une PME peut attendre jusqu'au dernier moment pour payer ses salariés et exercer un contrôle plus strict sur ses cash flows (Accenture, 2015). Une grande entreprise, elle, peut en tirer avantage sur le

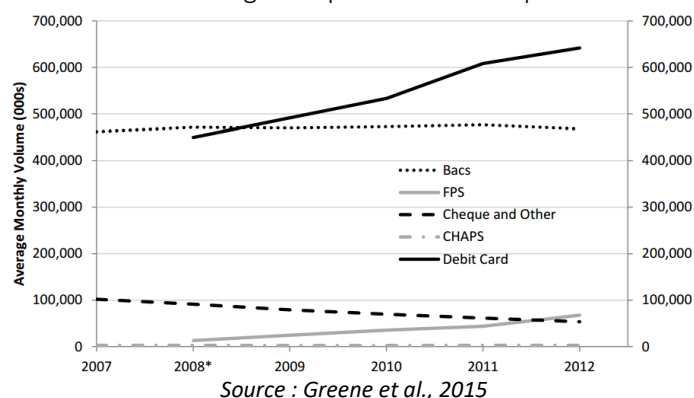
paiement des salaires des collaborateurs temporaires (type interim ou CDD), de sorte à ce que le montant versé corresponde exactement au nombre d'heures effectuées et non à une estimation.

Il est à noter que, outre les paiements dans le secteur financier ou pour le business, un usage croissant des transactions, via le système Faster Payment, a été constaté dans l'assurance pour les remboursements de consommateurs. La rapidité de paiements peut ainsi être particulièrement utile dans le cas des catastrophes naturelles (Greene et al., 2015).

Faster Payments semble avoir réussi à s'intégrer dans le paysage des paiements anglais et a notamment contribué au recul de l'utilisation du système Bacs et des chèques. Le régulateur anglais cherche d'ailleurs à supprimer le chèque en Grande Bretagne et le paiement instantané permet d'offrir un bon substitut dans le cadre des transactions P2P et P2B.

Ainsi, Faster Payments a été initialement pensé comme un substitut aux chèques et au liquide. En 2008, selon le UK Payments Council, 748 millions de paiements en liquide et 114 millions de paiements en chèque ont eu lieu dans le P2P. En P2B, 750 millions de paiements en liquide et 158 millions de paiements en chèque ont été effectués. Le potentiel des « Faster payments » reste donc important.

Figure 36 : Volume de transactions anglaises par méthode de paiement utilisées (2007 à 2012)



Toutefois, il est à noter qu'une partie migration opérée du système BACS vers les Faster Payments est due à la redirection automatique des paiements de BACS qui pourraient être effectués via le système Faster Payments vers Faster Payments (Narodowy Bank Polski, 2015).

- Système suédois

Les suédois sont peu friands des paiements en liquide. En effet, par exemple, seuls 20% des achats au sein des commerces de proximité se font via du liquide. Swish a ainsi permis de développer des usages originaux limitant l'usage du liquide : certains prêtres disposent ainsi désormais de l'application pour la quête quand des SDF ont été équipés pour recevoir des paiements via Swish. Les acteurs les plus extrémistes recommandent de mettre un terme à l'émission de billets quand les autres rappellent que

les populations rurales, âgées ou malvoyantes ou encore les migrants ne maîtrisant pas le suédois pourraient difficilement se passer de l'usage du liquide. La question reste aujourd'hui en suspens.

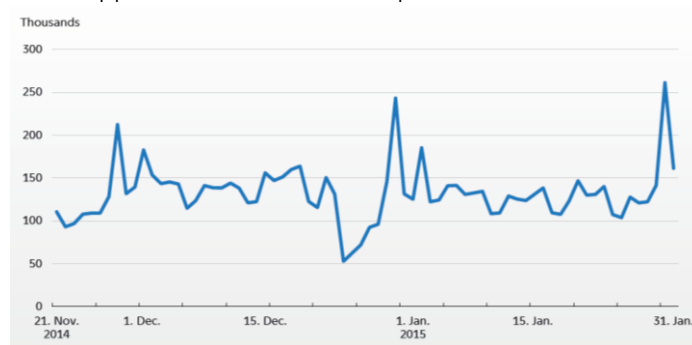
Une des leçons principales du système suédois vient de la nécessité de prendre en compte le fait que les attentes des consommateurs sont distinctes les unes des autres : les transactions P2B ou P2P, qui sont les 2 types d'usage promus par le système, ont finalement assez peu en commun (Gunnel Silven et Henrik Bergman, 2016) et qu'il convient d'adapter l'application en conséquence. Ainsi, Swish a été développé progressivement et vient seulement d'ajouter une fonctionnalité liée au e-commerce.

- Système danois

La mise en place d'un système de paiement instantané correspondait à une demande de la part des usagers. En effet, tout comme la société suédoise, les danois souhaitent disposer de moyens de substitution au liquide. Depuis 2000, le nombre de transactions réglées en cash a ainsi diminué par 2 (Les Echos, 2016).

Cette attente s'est confirmée dès le 1^{er} jour du lancement avec plus de 100000 paiements instantanés effectués (Anderson et Gladov, 2015). En 2 mois, une moyenne de 130000 paiements instantanés par jour a été relevée et cette dernière est amenée à s'accroître.

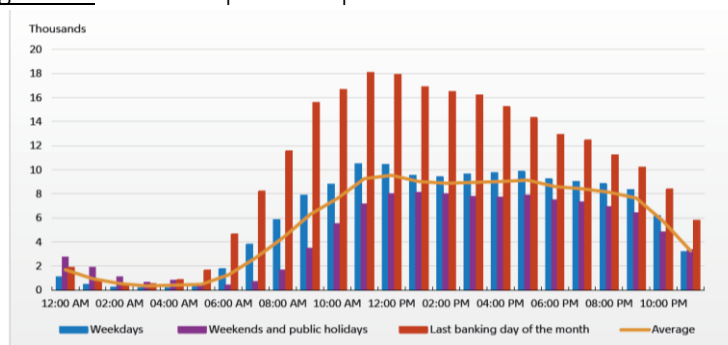
Figure 37 : Développement en nombre des paiements instantanés au Danemark



Source : Anderson et Gladov, 2015

En termes de profil de paiements, on constate une récurrence dans le volume des paiements instantanés émis avec un pic en fin de mois (au moment du paiement des salaires) et un volume qui tend globalement augmenter de mois en mois.

Figure 38 : Profil temporel des paiements instantanés au Danemark



Source : Anderson et Gladov, 2015

Aussi, on constate que le volume de paiements instantanés est particulièrement élevé durant les heures ouvrées, ce qui suggère un usage élevé en P2B.

La mise en place de deux applications mobiles (Mobile-Pay et Swipp) favorise également les usages en P2P.

De fait, la majorité du volume des paiements instantanés est liée à des paiements à relativement faibles montants. 80% des transactions en paiement instantané représentent moins de 1000 couronnes danoises (Anderson et Gladov, 2015). La limite générale est fixée à 500000 couronnes danoises (environ 67000 euros) mais les 2 applications mobiles en place ont décidé de limiter davantage les montants : 2000 couronnes pour Mobile-Pay et 10000 couronnes pour Swipp, ce qui semble toutefois couvrir les cas d'usage.

Des paiements instantanés de gros montant existent toutefois et peuvent représenter notamment des achats de voiture.

Il est à souligner que l'offre de valeur est particulièrement élevée pour les entreprises puisque le paiement est irrévocable et la notification de paiement est immédiate. Ceci apporte une vraie valeur ajoutée par rapport à des systèmes existants, tels les paiements Dankort (carte de débit) qui ne sont garantis que jusqu'à 4000 couronnes, ce qui est trop peu pour les biens de grande valeur (Anderson et Gladov, 2015).

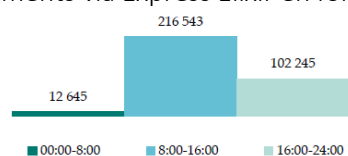
- Système polonais

Les polonais sont particulièrement friands d'usage de virements dans le e-commerce puisque 80 à 90% des paiements en ligne sont des virements (Przelewski 24). Cela prouve que les polonais peuvent trouver un réel intérêt aux paiements instantanés, qui ajoutent une fonctionnalité permettant potentiellement d'améliorer les délais de livraison.

Toutefois, la société polonaise est également caractérisée par un usage intensif du liquide. Une enquête menée par PMR en 2012 a ainsi montré que 74% du panel interrogé désignaient les espèces comme leur moyen de paiement le plus utilisé contre 22% les cartes de débit et 4% les cartes de crédit (le virement n'était pas inclus dans l'enquête). Historiquement, les polonais ont l'habitude d'utiliser du liquide et tendent à manquer de confiance dans les cartes de débit et de crédit. Ils ont par ailleurs peur de perdre le contrôle au niveau de leurs paiements en utilisant de tels canaux (PMR, 2012). L'introduction de Express Elixir pourrait permettre d'infléchir cette tendance à l'usage du liquide mais cela ne pourra se faire que sur du long terme.

Pour le moment, la majorité des usages est constatée aux heures d'ouverture des entreprises. Cela s'explique notamment par le fait que certaines banques ne proposent pas le service de paiements instantanés en continu, ce qui limite les usages potentiels (Narodowy Bank Polski, 2015).

Figure 39 : Volume de paiements via Express Elixir en fonction des horaires (Q1 2015)



Source : Narodowy Bank Polski, 2015

Entretiens

Les acteurs interrogés n'ont pas tous la même vision quant aux cas d'usage à anticiper sur les paiements instantanés. 84,62% (11/13) du panel interrogé ont ainsi spécifiquement défini les usages en P2P comme majeurs (en accord avec la volonté du régulateur européen) quand 92,31% (12/13) ont cité les usages en P2B, du fait de commissions probablement moins élevées pour les commerçants notamment. Egalement, en termes de rentabilité, le P2B génère beaucoup plus en valeur que le P2P.

Plusieurs cas d'usage ont en tout cas été d'ores et déjà identifiés par les Banques. La limite de 15000€ pourrait contrarier certains acteurs, par exemple les notaires (un acteur bancaire a ainsi indiqué que les notaires belges avaient par exemple déjà demandé un déplafonnement de cette limite pour certaines transactions identifiées). Cette limite n'empêchera toutefois pas le développement d'une majorité des cas d'usage qui ont déjà été pensés par les professionnels. Voici quelques exemples d'usages cités au cours des entretiens mais beaucoup d'autres usages restent à inventer :

- Paiement des amendes (avec une décote possible en cas de paiement immédiat par exemple) ;
- Paiement des voitures, notamment des voitures d'occasion (en remplacement du chèque de banque), avec la notification permettant une utilisation immédiate du véhicule ;

- Utilisation du SCT Inst (qui peut recouvrir une notion de crédit) dans le cas d'un SDD (prélèvement) rejeté ;
- Utilisation dans le domaine des assurances : remboursement suite à une catastrophe naturelle ou tout autre dommage pour permettre une mise en action plus rapide.
- Paiement auprès des petits facturiers ou des professions libérales qui peuvent ne pas être équipés du terminal à carte bleue et qui bénéficierait ainsi de la solution si celle-ci permet au paiement de passer par une application mobile.

Par ailleurs, si les usages en P2P et P2B semblent évidents, le B2B (cité par 46,15% du panel soit 6/13) devrait également montrer un intérêt pour les paiements instantanés afin d'optimiser la gestion de trésorerie (possibilité de payer au dernier moment sans craindre le cut-off par exemple), bien que, la limite de 15000€ soit peut-être trop faible. Néanmoins, un consensus se dégage pour anticiper une augmentation de cette limite, une fois que le système aura été éprouvé. Le régulateur local pourrait par ailleurs décider de fixer des limites différentes à celles en vigueur au niveau européen (où les transferts de fonds impliquent parfois des pays « moins stables » financièrement).

Un questionnement existe en revanche quant à un usage du SCT Inst pour les paiements de prestations sociales par les administrations. Cet aspect a été évoqué au sein de 4 entretiens. Le système initial ne permettra pas les paiements de masse, ce qui exclut tous ces paiements. A terme, ce genre d'usage pourrait toutefois se développer, résultant en la possibilité de verser systématiquement ces prestations au cours d'un jour défini (même si ce jour est un samedi ou un dimanche) sans disparité.

Si certains usages restent à définir, il est certain que le parcours client devra être largement pensé par les Banques. De nombreuses options ont été évoquées au cours des entretiens, notamment celle de génération d'un QR Code pour les SCT Inst réalisés au sein des commerces de proximité. Le consommateur n'aurait alors plus qu'à le scanner et à valider la transaction.

Le paiement instantané pourrait aussi profiter du succès des paiements sans contact et du fait que la plupart des terminaux de paiement sont à présent équipés de cette fonctionnalité. Des solutions pourraient ainsi être construites afin de permettre l'utilisation de cette fonctionnalité, bien que les petits commerçants n'en soient pas nécessairement équipés.

Aussi, à l'instar de Paym, un annuaire rapprochant les IBAN des numéros de téléphone pourrait être créé. Toutefois, les acteurs bancaires ont souligné tous les obstacles à la mise en place d'une telle solution. En effet, cela pose la question de la répartition du pouvoir entre banques et opérateurs téléphoniques. Par ailleurs, il est rare de connaître de tête les numéros de téléphone de ces proches et il faudrait donc pouvoir générer un paiement directement via son répertoire. Enfin, plusieurs comptes pourraient être liés à un même numéro de téléphone.

Il est en tout cas certain que le parcours client ne peut pas passer par le renseignement de l'IBAN, beaucoup trop complexe et long (surtout en proximité), ce qui limiterait drastiquement les usages.

Outre un parcours client bien pensé (qui incitera le client final à utiliser le système), pour les commerçants, la limitation du risque de fraude sera centrale car le coût de la fraude et des impayés est élevé pour eux. L'irrévocabilité est donc également une caractéristique essentielle.

A long terme, le panel s'accorde sur le fait que le virement instantané va « dans la sens de l'histoire », de par ses caractéristiques de rapidité et de possibilité d'utilisation à toute heure, et 23,07% (3/13) ont même évoqué la possibilité que l'ensemble des SCT soient instantanés à un horizon long terme. Le SCT Inst deviendrait ainsi un standard dans l'industrie et permettrait d'éviter que les banques aient 2 types d'infrastructures (une pour le virement traditionnel et une pour le virement instantané) à maintenir.

Egalement, les acteurs du monde de l'entreprise ont souligné que le paiement apporte aujourd'hui une valeur ajoutée assez limitée et qu'il faudrait étendre les services offerts par les applications de paiement. Des start-ups pourraient être rachetées afin de bâtir des services additionnels et complémentaires, surtout autour de la fidélité ou de la connaissance du consommateur (par exemple, service de géolocalisation dans le magasin) pour du marketing ciblé.

Toutefois, sur 7 banquiers interrogés, un seul a évoqué cette possibilité.

Il semble aujourd'hui plus probable que les banques dédient davantage d'efforts à la construction de wallet élaboré permettant à la fois le paiement, mais également l'agrégation des comptes ou encore leur consolidation qu'à celle d'une application réduisant le paiement à une simple étape de la chaîne de valeur.

Enfin, une interrogation reste aujourd'hui ouverte quant à la connexion qui pourrait potentiellement être faite avec des interfaces de plus grande envergure, à l'instar de logiciels de trésorerie. Un tel lien pourrait permettre la génération de paiements instantanés directement via ces interfaces. Cela nécessite une certaine compatibilité du système. Aucune réponse ne peut aujourd'hui être apportée sur ce point mais il est certain que cela pourrait faciliter les usages par les professionnels et ainsi accélérer l'usage des paiements instantanés.

Enjeu 6 : Mettre en place un modèle économique adapté

Revue de littérature

Les Banques, comme toute entreprise, ont vocation à être profitable et de fait, à proposer des offres leur permettant de dégager un bénéfice.

Or, il est certain que la mise en place d'un système de paiement instantané nécessitera des investissements qui devront être amortis mais également un manque à gagner sur certains aspects.

Tout d'abord, les liquidités devront être mobilisables immédiatement et ne pourront donc pas être placées en attendant le « batch » de fin de journée comme dans le modèle actuel. Cela peut créer un potentiel manque à gagner, bien qu'il soit peut-être mineur dans un premier temps, selon la part de marché à laquelle le paiement instantané pourra prétendre.

Aussi, chaque part de marché acquise par le paiement instantané se fera nécessairement au détriment d'autres moyens de paiement (aspect évoqué dans la partie suivante liée à la gestion de cette cannibalisation).

Si ces parts de marché seront probablement acquises de manière très progressive, la demande devrait toutefois pouvoir se construire autour des cas d'usage identifiés. Néanmoins, le modèle économique à créer autour de ce nouveau moyen de paiement reste sujet à questionnement.

Selon Les Echos (Ninon Renaud, 2015), les consommateurs ne souhaitent pas nécessairement payer pour bénéficier d'un système de paiement instantané. De fait, il faudra peut-être envisager un modèle qui soit gratuit pour les particuliers et payant pour les entreprises.

Pour essayer de créer des opportunités de facturation supplémentaire, les banques doivent mettre en lumière l'offre de valeur des paiements instantanés. Ainsi, selon Exton Consulting (2016), le paiement instantané a une valeur ajoutée par rapport aux moyens de paiements auxquels ils se substitueront principalement dans un premier temps, à savoir le chèque et les espèces. En effet, outre la promesse de l'instantanéité, le SCT Inst offre une irrévocabilité du paiement et donc une garantie (aucun risque de faux), une gestion facile (aucun stockage nécessaire ou aucun besoin de se déplacer pour le bénéficiaire afin de réaliser l'encaissement) et un plafond bien plus élevé à 15000€.

Figure 40 : Les éléments de valeur SCT Inst

	SCT Instantané 	Cash 	Chèque 
Garantie de paiement		Risque de faux	Risque de faux Risque de rejet
Jour de valeur au jour d'exécution		Jour de valeur = jour de remise	Jour de valeur = jour de remise +1
Praticité pour le bénéficiaire		Remise en agence ou en GAB Risque de perte ou de vol	Remise à faire en agence Risque de perte ou de vol
Plafond élevé (jusqu'à 15 k€)		Restrictions sur les plafond (3000€ abaissé à 1000€) Procédure de retrait alourdie	Restriction sur les paiements par chèque (plafond 3000€ notaire,...) Procédure d'émission de chèque de banque
Simplicité de gestion		Sécurisation du stockage Calcul du fond de caisse	Traitement des chèques rejetés Rapprochement bancaire

Source : Exton Consulting, 2016

Exton Consulting (2016) a également réalisé un résumé de la facturation actuelle pratiquée sur les virements SEPA (figure 37). On constate que les frais pour les particuliers sont extrêmement faibles et surtout imputables au frais de tenue de compte ou à des services additionnels (confirmation par SMS du virement émis ou ordre de virement SEPA émis en agence). Les professionnels et entreprises sont davantage facturés, et bénéficient notamment d'une offre plus complète de services additionnels. Ces professionnels et entreprises étant « habitués » à payer pour disposer d'une offre de paiement (au contraire des particuliers), une facturation pour un SCT Inst ne sera pas compliquée à établir.

Figure 41 : Postes actuels de facturation indirecte ou directe pour la réalisation d'un virement SEPA

	Particuliers	Professionnels	Entreprises
• Frais tenue de compte	12€ par an (max 48€)	240 € par an	500 € par an
• Commission de mouvement	N/A	0,10% flux débiteurs	0,05% flux débiteurs
• Banque en ligne (BeL)	12 € par an (max 36 €)	180 € par an**	180 € par an**
• Solution d'échanges de fichiers (EBICS,...)		360€ par an	360€ par an
• Authentification forte (3SKey, OTP, ...)		50 € à 100€ / an	50€ à 100 € / an
• Ordre de virement SEPA émis en agence	3,5€ par virement	3,5€ par virement	3,5€ par virement
• Ordre de virement SEPA émis sur BeL	0€	Inclus dans internet bancaire	Inclus dans internet bancaire
• Remises en télétransmission via BeL		0,5 € par remise + 0,1 € par virement	0,5 € par remise + 0,1 € par virement
• Confirmation SMS de virement émis	0,2€ par virement ou 2€ par mois		

Les offres de virement instantané auront nécessairement des impacts sur la tarification des services de banque au quotidien et de virement

*Moyenne des frais constatés dans les principales banques françaises **inclus gratuité des ordres de virement SEPA ordinaires émis

Source : Exton Consulting, 2016

Les services additionnels seront probablement au centre de la stratégie des banques liée aux paiements instantanés, afin notamment d'envisager une facturation pour les particuliers.

En effet, chaque consommateur a ses exigences propres ; de fait une adaptation des services proposés en amont du système de paiement instantané sera nécessaire.

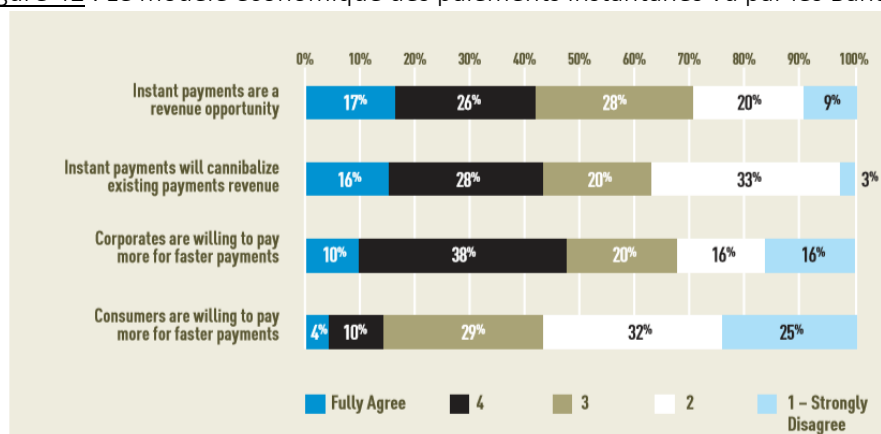
Ainsi, pour des transactions de particuliers à particuliers, l'exigence première est concentrée sur le débit immédiat, qui fait partie de l'offre de valeur initiale des paiements instantanés et confirme la difficulté de mise en place d'une facturation.

En revanche, pour les transactions de business à business, une composante sur le crédit pourrait être ajoutée avec une facturation additionnelle et augmenter ainsi le bénéfice potentiel pour la Banque (EPC, Emanuela Cerrato et Francisco Tur Hartmann, 2015).

L'enquête Dovetail (2016) confirme néanmoins que la rentabilité des paiements instantanés est en effet perçue comme incertaine par les institutions financières elles-mêmes. De fait, bien que les paiements instantanés soient vus comme une nécessité par les Banques, beaucoup des participants ne le considèrent pas comme une réelle opportunité de revenus additionnels. Par ailleurs, cela remet en cause les sources de revenus actuelles (sur les moyens de paiement existants) des Banques pour 44% des sondés et le modèle économique des paiements instantanés reste difficile à définir.

En effet, si les entreprises pourraient être amenées à vouloir payer davantage pour un service de paiements instantanés (48% des répondants le pensent), les consommateurs individuels, en revanche, ne s'attendent pas nécessairement à payer pour disposer d'un tel service selon 57% des participants à l'enquête. Cela confirme l'analyse réalisée précédemment et montre qu'elle est partagée par les banques.

Figure 42 : Le modèle économique des paiements instantanés vu par les Banques



Source : Dovetail, 2016

Néanmoins, malgré l'incertitude liée aux revenus des paiements instantanés, 43% des participants à cette enquête ont indiqué que leurs banques n'avaient pas encore budgété les investissements liés à

la mise en place d'un système de paiement instantané. Bien que cette enquête soit réalisée au niveau européen, on peut supposer que certaines banques françaises sont dans le même cas de figure. En l'absence de budget, il est d'autant plus difficile de se projeter sur des modèles de facturation potentiels, faute de connaître l'amortissement lié au projet.

Il est à souligner que la rentabilité du projet sur les paiements instantanés devra intégrer d'autres aspects que la facturation. En effet, selon l'EPC (Emanuela Cerrato et Francisco Tur Hartmann, 2015), le domaine des paiements est un bon moyen d'attirer les clients non bancarisés pour les Banques. Ainsi, si les paiements ne sont pas nécessairement rentables per se, la prochaine étape pour le consommateur nouvellement bancarisé pourrait constituer à se tourner vers le prêt, produit rémunérateur par excellence pour la Banque. Le paiement instantané pourrait ainsi amener d'autres usages sur d'autres produits bancaires.

Pour conclure, le modèle économique des paiements instantanés, que ce soit en France ou en Europe, n'a pas encore été pensé par les banques mais devra être pertinent afin d'assurer une montée en puissance des usages relativement rapide. Ainsi, un système souffrant d'une facturation trop élevée aura des difficultés à s'imposer au sein de ce marché concurrentiel.

Benchmark

- Global

Dans son analyse, suite à son enquête « Flavours of Fast », FIS (2015) indique que l'innovation est un facteur clé de succès et que les banques doivent comprendre que le paiement fait partie d'une transaction plus globale. Ainsi, les banques doivent saisir cette opportunité et proposer des liens au niveau de l'ensemble de la chaîne (achat, livraison, financement) plutôt que de se focaliser uniquement sur le paiement.

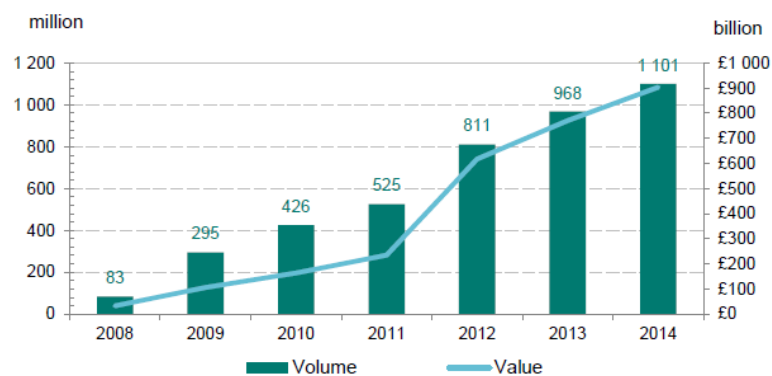
Aussi, les consommateurs paient de plus en plus avec des formes autres que de l'argent (par exemple, des cartes de fidélité) et les banques doivent également faciliter ces nouvelles habitudes de consommation.

Cet élargissement du scope du paiement à l'ensemble de l'expérience du consommateur (dont la dernière étape est le paiement) peut par ailleurs permettre, outre un plus grand succès du fait d'usages facilités, la facturation de services additionnels, notamment auprès des particuliers.

- Système anglais

Le système Faster Payments a su construire son succès depuis son lancement (comme le montrent les usages, cf section précédente). Ainsi, en 2014, les 49 millions de personnes morales ou physiques détenant un compte bancaire avaient accès au système Faster Payments, du fait de la large participation des banques au système. De fait, en 2013, 13.3% des volumes compensés (inter et intra banques) l'étaient via Faster Payments, soit une augmentation de 19% par rapport à 2012 (Greene et al., 2015). Le cap du milliard de transactions enregistrées a même été franchi en 2014.

Figure 43 : Volume annuel et valeur des paiements réglés au sein du système Faster Payments



Source : Narodowy Bank Polski, 2015

Toutefois, 800 millions de livres ont déjà été investis sur 7 ans par les différents acteurs selon SWIFT (2016). Spécifiquement, entre £150 et £200 millions pour construire et opérer pour le contrat initial d'une durée de 7 ans (2008-2015) ont été dépensés et jusqu'à £50 millions par banque pour la connexion à l'infrastructure centrale (McKinsey, 2015).

3 coûts principaux ont été identifiés afin d'établir et maintenir le FPS (Greene et al., 2015) :

- Les coûts de construction, déploiement et maintien de l'infrastructure centrale de Faster Payments ;
- Les coûts de connexion au niveau de chaque banque individuelle pour lui permettre d'accéder à ce nouveau système de paiement ;
- Les coûts de transfert d'un service de paiement donné au système de Faster Payments.

Les coûts ne sont pas identiques et égaux pour toutes les banques. Ainsi, selon Vocalink, ils dépendent également des capacités existantes de la banque et de l'étendue du changement prévus au titre du FPS. En effet, certaines banques ont saisi cette opportunité pour refondre totalement leur système comptable et l'accommoder aux paiements instantanés.

En dépit de ces coûts, le système Faster Payments est gratuit pour les particuliers. Cette gratuité peut d'ailleurs en faire un produit d'appel pour les clients. Néanmoins, cela ne résout pas la rentabilité du système per se. De fait, une réflexion est à engager quant à la possibilité d'en faire un modèle payant ou bien de le laisser gratuit, ce qui impliquerait de le financer via les services les plus rentables.

Il est toutefois déjà payant pour les entreprises, bien que ce service ne soit pas surfacturé par rapport à un virement classique (McKinsey, 2015).

La mission initiale de Faster Payments inclut un focus au niveau de l'innovation et le développement de nouveaux services (FIS, 2015). Ainsi, de nombreuses améliorations ont été apportées au service de base de paiement instantané (McKinsey, 2015) :

- Barclays' Pingit : permet aux utilisateurs (qui ne sont pas nécessairement des clients Barclays) d'envoyer et de recevoir des faster payments via l'utilisation d'un numéro de téléphone mobile. Le système a été étendu à des usages spécifiques, tels l'achat et l'usage de tickets de bus via le smartphone et la réception ou l'émission de cartes cadeaux électroniques. Ainsi, Pingit est une solution mobile complète et qui continue à s'enrichir de nouvelles fonctionnalités, telle la possibilité de lier Pingit à Twitter pour supporter les paiements mobiles.
- Paym : Les 16 banques participant à cette initiative du conseil des paiements anglais offrent le service Paym à leurs clients, afin qu'ils puissent se servir de leur numéro de téléphone comme proxy à leur IBAN. Certaines de ses banques ont étendu ce service, initialement dédié aux particuliers, à des clients business. Il est à noter que Paym a été créé en réponse à Pingit afin de créer une offre globale pour le marché et d'augmenter la portée de ce rapprochement entre numéros de téléphone et IBAN.
- Zapp : Initiative impulsée par certaines banques anglaises. Zapp est un service qui peut être intégré à des applications mobiles bancaires (Pingit ou les espaces mobiles des banques) afin que les utilisateurs puissent réaliser des achats de proximité et en ligne à travers des appareils mobiles. Cela permet de compléter l'offre existante. Le fonctionnement est simple et nécessite uniquement le renseignement d'un code en amont du paiement. En e-commerce, le client doit simplement cliquer sur un logo avant d'accéder au site de la banque en ligne.

La monétisation de ces services reste un challenge et il s'agit de déterminer s'ils feront l'objet d'une facturation directe ou s'ils seront financés par la possibilité de vendre davantage d'autres services (cross-selling) et une loyauté accrue du consommateur (McKinsey, 2015). Il est toutefois à souligner que la création de ces services étaient nécessaires pour élargir les usages et séduire davantage particuliers et commerçants d'une part et surtout pour atteindre la volumétrie critique à la rentabilité

du système. Aussi, la création de services additionnels pourra également permettre une facturation plus élevée, y compris des particuliers et un modèle économique mieux défini.

- Système suédois

En 2015, Bankgirot (l'association en charge de la gestion du système de paiement instantané) a indiqué que Swish comptait 2 millions d'utilisateurs actifs (sur une population de 9.6 millions d'habitants). Toutefois, une enquête menée par la banque centrale suédoise a révélé que 22% des participants avaient accès à Swish mais que seuls 10% l'avaient utilisé pour réaliser un paiement au cours du mois précédent (FIS, 2015).

Néanmoins, en 2016, l'application comptait 4.5 millions de consommateurs, confirmant son succès fulgurant auprès des suédois (Les Echos, Karl de Meyer, 2016).

Afin de rendre Swish encore plus attractif, l'usage a été étendu au e-commerce depuis septembre 2015. Swish souhaite ainsi capitaliser sur le succès rencontré depuis son lancement pour élargir son audience. Contrairement à la carte bancaire, les marchands ne payent pas un pourcentage du montant de la transaction mais un coût fixe.

Par ailleurs, dès le début, Swish a intégré la nécessité d'offrir un parcours client simplifié en rendant inutile la connaissance des coordonnées bancaires du destinataire puisqu'un simple numéro de mobile suffit. C'est le premier service recherché par les consommateurs : un parcours client simplifié.

Le modèle économique est basé sur la gratuité pour les particuliers ainsi qu'une facturation des entreprises et commerçants à hauteur de 16 à 21 centimes (cela dépend des Banques) par transaction (Narodowy Bank Polski, 2015).

- Système danois

Comme évoqué précédemment, Nets RealTime 24/7 repose sur 2 services mobiles : Swipp, accessible via 70 banques aujourd'hui, et Mobile Pay, équivalent de Barclays' Pingit, offert par Danske Bank (bien que l'usage ne soit pas limité aux clients de cette banque) au Danemark.

En 2016, Mobile-Pay comptait 3 millions de clients contre 1 million pour Swipp sachant que le Danemark compte 5,6 millions d'habitants (Les Echos, 2016). Nets RealTime 24/7 continue donc d'être un vrai succès après des débuts prometteurs (cf section liée aux usages). La solution reste principalement plébiscitée dans le P2P pour diviser une addition au restaurant ou se cotiser pour un cadeau commun.

Ces deux services mobiles, « véhicules » du paiement instantané, permettent de conforter le succès du système Nets Real Time 24/7 et d'en promouvoir son utilisation augmentant ainsi sa rentabilité.

Swipp, via un accord Verifone, qui fournit les terminaux de paiement aux commerçants suédois, est devenu une méthode de paiement acceptée par plus de 30000 marchands danois en fin d'année 2015. Cela bénéficie fortement aux consommateurs qui peuvent payer jusqu'à 25000 couronnes danoises via cette application. Cette intégration directe au sein des terminaux Verifone signifie par ailleurs des coûts réduits au minimum pour les commerçants (Verifone, 2015).

Mobile Pay, application lancée en 2013, a pour objectif de simplifier à l'extrême le parcours client dans le cadre des transferts d'argent. 24000 marchands danois et 3800 sites de e-commerce acceptent aujourd'hui le paiement via Mobile Pay (site internet MobilePay).

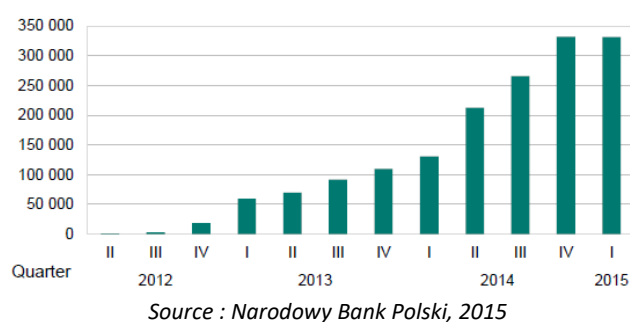
Nets RealTime 24/7 est également disponible via les banques en ligne. Ainsi, pour faciliter l'usage et l'atteinte de la volumétrie critique, certaines banques proposent, au niveau de leur interface bancaire, le choix entre un paiement instantané ou classique. Cela suggère que le paiement instantané a pu être intégré dans les canaux existants.

En termes de facturation, les paiements instantanés sont gratuits pour le consommateur mais facturés aux professionnels (1% de commission ou forfait négocié), d'où l'intérêt d'encourager le développement de solutions en e-commerce ou commerce de proximité autour de l'offre Nets RealTime 24/7.

- Système polonais

L'adhésion au système polonais reste limitée avec moins de 1000 transactions par jour (McKinsey, 2015), en dépit d'une certaine augmentation depuis mi-2014, qui peut aussi refléter l'addition de certaines banques au système. Un des principaux désavantages du système reste la difficulté pour des non-adhérents d'y participer (Narodowy Bank Polski, 2015).

Figure 44 : Volume de paiement réglés via le système Express Elixir



Par ailleurs, le modèle économique semble peu adapté. A ses débuts, le système Express Elixir ne proposait aucun produit ou service innovant à ses consommateurs en plus du paiement instantané, pourtant facturé plus cher qu'un virement. Aujourd'hui, chaque transaction reste soumise à des frais selon l'institution financière en charge du virement.

Toutefois, l'adhésion devrait grandir puisque 6 des banques majeures polonaises ont développé une solution de paiement mobile, BLIK, basé sur Express Elixir, et qui permet l'addition de services supplémentaire et une plus grande facilité dans l'usage des paiements mobiles (FIS, 2015). Ainsi, il est essentiel de comprendre que le paiement instantané ne doit pas juste être une infrastructure mais également un business model (McKinsey, 2015).

L'application BLIK repose sur le schème Express Elixir (ce qui a permis de diminuer les coûts et d'éviter d'avoir à créer un nouveau système de 0) avec KIR SA qui fournit le service de compensation ainsi que l'infrastructure informatique. Néanmoins, seules les banques participant au système Express Elixir peuvent offrir BLIK à leurs clients. Des participations indirectes sont toutefois possibles et elles sont soumises à l'intermédiation avec un participant direct pour la compensation.

Spécifiquement, BLIK, créé à l'initiative de 6 banques polonaises (détenant 70% des parts de marché en Pologne), permet l'exécution de paiements via Internet ou en points de vente auprès des commerçants équipés de terminaux adaptés au paiement mobile. Aussi, il peut être utilisé dans le cadre de retrait de cash auprès des distributeurs automatiques. Les paiements P2P ont également été récemment facilités via la possibilité d'utilisation des coordonnées téléphoniques et non bancaires du bénéficiaire. Les utilisateurs doivent donc, dès leur inscription sur l'application, lier un numéro de téléphone avec un compte bancaire. Seul un code à 6 chiffres est requis pour effectuer le paiement. Cette application a notamment pu se développer grâce à la technologie sans contact.

Cela pourrait permettre de faire reculer l'usage des espèces sachant que près de la moitié des transactions auprès des commerçants se font pour un montant inférieur à 50 zloty et sont réglées majoritairement en espèces (Narodowy Bank Polski, 2015).

Un projet plus long terme consiste en une interopérabilité avec d'autres systèmes de paiement instantané, notamment celui qui sera développé au niveau européen. KIR est ainsi un membre actif de l'EACHA (European Automated Clearing House Association). La solution lancée par ce collectif serait basée sur la norme ISO 20022 et permettrait un règlement entre différentes banques de l'union européenne, quel que soit la monnaie utilisée.

Ces services additionnels pourraient permettre une réelle augmentation de la part de marché mais ne seront toutefois pas suffisants en l'absence d'une adhésion généralisée des banques.

Le seuil de rentabilité reste encore loin d'être atteint. Ainsi, les banques font face à des coûts (d'un point de vue externe) tels les frais d'accession au système central pour se connecter et pouvoir l'utiliser ainsi que des frais mensuels dépendant du volume et de la valeur des virements effectués (plus ces données sont importantes, moins le coût unitaire est élevé).

Les banques essaient de compenser ces coûts et le manque de volume par une facturation quasi systématique d'un virement instantané. Ainsi, du point de vue du consommateur, il n'y a pas de règles quant à la facturation qui va de 0 à 10 zloty par transaction selon les banques et jusqu'à 40 zloty pour les entreprises (Narodowy Bank Polski, 2015). Ces frais sont de manière générale perçus comme élevés, ce qui freine également le développement du système.

Entretiens

Un consensus existe sur le fait que les paiements instantanés ont un potentiel, même si le succès ne sera peut-être pas immédiat. Un acteur bancaire a ainsi estimé que le paiement instantané pourrait prétendre à une part de marché de 10 à 20% mais à un horizon de 10 à 15 ans. À l'heure actuelle, l'ensemble des professionnels rencontrés ont insisté quant à un usage élevé de la carte bancaire en France, qui est largement installée dans les habitudes des français et qui ne semble pas encore menacée. Le virement n'est par ailleurs pas un moyen de paiement privilégié en France, faute notamment d'une présence encore peu forte d'acteurs dans le monde du e-commerce, ce qui n'incite pas les français à l'utiliser pour payer leurs achats.

Toutefois, la dématérialisation amorcée des moyens de paiement pourrait bénéficier au virement. Un banquier a ainsi indiqué qu'il était possible qu'à terme les consommateurs ne raisonnent plus vraiment

en moyens de paiement (qui seront tous dématérialisés, y compris la carte bancaire) mais plutôt en termes de débit immédiat / débit différé. De fait, le virement instantané pourrait s'imposer pour tous les cas de débit immédiat voire proposer un service de débit différé.

Cette interrogation quant au succès chiffré des moyens de paiement pourrait impacter la rentabilité des paiements instantanés, ce d'autant plus que le modèle économique ne fait pour le moment pas l'objet d'un consensus comme les entretiens l'ont montré.

Sur 9 professionnels ayant évoqué cet aspect, 7 (77,78%) ont indiqué qu'une facturation des particuliers semblait difficile à mettre en place, du fait de la gratuité d'autres moyens de paiement tels le chèque ou les espèces. Ceux qui pensent que les particuliers pourraient être enclins à accepter de payer (2 professionnels) insistent sur le fait qu'il y a une vraie proposition de valeur lorsque le paiement doit être instantané (par exemple : envoi d'argent à un enfant à l'étranger) et qu'aucune autre option n'est possible. Bien que le fait de facturer ce service pourrait faire diminuer la part de marché du virement instantané, cela pourrait également permettre d'atteindre le seuil de rentabilité pour les banques.

Cette facturation pourrait prendre la forme d'un abonnement ou de package, qui permettrait d'inclure d'autres aspects que le paiement instantané.

Des services additionnels pourraient en effet être offerts autour du SCT Inst, tels le débit différé ou des assurances (comme cela est mis en place pour la carte bancaire). On peut même imaginer des services de protection additionnelle contre la fraude. Ces services pourraient peut-être être plus aisément facturés. Un service de notifications (notamment par sms) divise en revanche les banquiers. Pour certains, il ne pourra ainsi pas être facturé car il est déjà possible de recevoir gratuitement des notifications push via les applications et la valeur ajoutée d'un tel service serait alors trop faible.

Un acteur du monde du conseil a même évoqué la possibilité d'un service autour d'une messagerie instantanée, si toutefois les Banques acceptaient d'élargir les usages de l'application dédiée. L'aspect social du paiement devient de plus en plus central.

Il est en revanche certain qu'une facturation du service sera construite pour les professionnels. Les contours de ce modèle restent toutefois à dessiner. Ainsi, contrairement à la carte bancaire pour laquelle les frais sont déterminés par l'interchange (un pourcentage du montant de la transaction), il n'y a pas un tel cadre pour les virements. Plusieurs critères peuvent être pris en compte au moment de définir le prix selon un acteur bancaire :

- Le prêt à payer du marché : Il semble ici plutôt élevé, notamment pour certains acteurs de la grande distribution, dont les paiements fournisseurs sont élevés et qui peuvent réellement

bénéficier du gain d'un jour au niveau de la réception des paiements clients. De manière générale, l'ensemble des commerçants pourrait montrer un intérêt prononcé pour l'irrévocabilité du SCT Inst permettant de faire tomber le taux d'impayés à 0%. Toutefois, la question se pose également quant à savoir si la facturation liée au virement instantané devrait être plus ou moins élevée que la carte bancaire. Un prix moins élevé permettrait un usage plus important par les commerçants (qui payent beaucoup de frais sur la carte bancaire) mais cannibaliserait de fait un moyen de paiement profitable. En tout cas, les acteurs du monde de l'entreprise interrogés ont clairement indiqué qu'ils s'attendaient à ce que le paiement instantané soit moins coûteux que la carte bancaire.

- Le coût de production : L'investissement initial s'annonce élevé. En revanche, une fois amorti, les coûts de maintenance du système devraient être plutôt faibles. Par ailleurs, au sein de ce coût de production, l'économie réalisée sur la diminution de l'utilisation d'autres moyens de paiement coûteux (chèque et espèces principalement) doit être prise en compte.
- Le pouvoir de négociation des commerçants : en l'absence d'un cadre objectif, tel l'interchange, pour définir les frais, il est probable que la facturation se fasse en partie au cas par cas, en fonction du pouvoir de négociation de l'entreprise cliente.

Ce prix pourrait par ailleurs être amené à varier avec le temps et la hausse des volumes qui pourrait induire une baisse des prix. Egalement, le paysage concurrentiel français très fourni pourrait induire une guerre des prix résultant en un prix plus bas afin d'attirer des clients additionnels selon un acteur bancaire.

La détermination des prix à imputer aux professionnels pour un usage du virement instantané est en tout cas considérée comme centrale. En effet, les coûts d'implémentation de cette offre n'ont pas encore été estimés précisément par les banques mais ils seront importants. De nombreux ajustements techniques seront ainsi à réaliser. Egalement, le virement étant irrévocable, il est certain que les Banques devront supporter des coûts liés à la fraude dont l'ampleur reste inconnue et qui dépendra de la capacité des Banques à mettre en place un système contre la fraude efficace. Enfin, un calcul sera à réaliser par les banques pour déterminer si la baisse de l'utilisation du chèque et des espèces (très coûteux) compensera la perte de revenus potentielle au niveau de la monétique.

Ces coûts importants interviennent dans un contexte délicat pour le secteur des paiements au sein des Banques puisque la transaction vers le SEPA a déjà nécessité d'importants investissements de leur part, alors même que les marges sur l'ensemble des moyens de paiements diminuent.

IV. S'intégrer dans l'écosystème actuel des moyens de paiement

Enjeu 7 : Gérer la cannibalisation potentielle sur les moyens de paiement

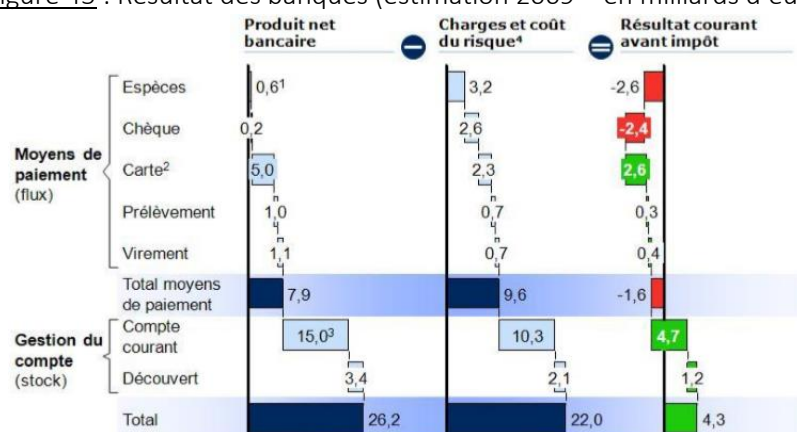
Revue de littérature

Chaque part de marché acquise par le paiement instantané se fera nécessairement au détriment d'autres moyens de paiement.

Ainsi, à l'heure actuelle, selon Georges Pauget et Emmanuel Constans dans un rapport de 2012 lié à « l'avenir des moyens de paiement en France », les moyens générateurs de marge sont les cartes, les prélèvements et les virements pour 3.3 milliards d'euros d'apport au résultat courant avant impôts. Parmi ces 3 moyens bénéficiaires, ce sont les cartes qui contribuent le plus au PNB (Produit Net Bancaire) à hauteur de 2.6 milliards d'euros. Or, des cas d'usage quant au paiement instantané ont pu être identifiés sur du e-commerce voire même du commerce de proximité ce qui affecterait probablement l'usage de la carte bancaire par ailleurs.

Toutefois, on constate également que le chèque et les espèces sont déficitaires à hauteur de 5 milliards d'euros au niveau du résultat courant avant impôt avec – 2.6 milliards d'euros pour la filière espèces et – 2.4 milliards d'euros pour le chèque. Or, de nombreux cas d'usage du paiement instantané, notamment en substitution aux chèques, ont été envisagés et pourraient donc permettre à contrario une amélioration de la rentabilité. De fait, il est probable que les Banques offrant le paiement instantané promeuvent particulièrement ce système de paiement comme remplacement des moyens les plus coûteux que sont les espèces et les chèques, en essayant d'affecter le moins possible l'usage de la carte bancaire.

Figure 45 : Résultat des banques (estimation 2009 – en milliards d'euros)



¹ Inclut les frais de retrait en agence et DAB/GAB déplacés, et les cotisations cartes allouées sur base de volume retraits vs. Paiements Carte

² Exclut 1,0Md€ de profit pour les cartes de la grande distribution (par ex. carte PASS Carrefour)

³ PNB basé sur les frais de tenue de compte et la marge nette d'intérêt sur les encours. Banque de détail: moyenne pondérée à 90/10 entre OAT 10 ans sur les dix dernières années et EURIBOR 3 mois de l'année en cours - taux offert. Banques d'entreprises: moyenne pondérée à 80/20 entre EURIBOR 3 mois de l'année en cours et EUROSAP 2 ans sur les deux dernières années — taux offert

⁴ Coût du risque applicable aux découverts (0,7Md€) et encours de cartes de crédit (0,04Md€)

Source : L'Avenir des Moyens de Paiement, 2012

Bien que les chiffres soient un peu datés, la carte bancaire reste particulièrement rémunératrice, au niveau français et européen. Ainsi, on estime le marché européen des paiements à 34 milliards d'euros, essentiellement générés par les revenus des cartes estimés à 26 milliards d'euros (76%) – cotisations, commissions DAB, commissions d'interchange et commissions d'acquisition. Toutefois, ces marges sont amenées à se resserrer avec des régulations plafonnant les différentes commissions. Ainsi, l'Union Européenne a souhaité harmoniser ces commissions au niveau européen et a ainsi mis en place un plafond à 0,2% du montant de la transaction pour les cartes à débit immédiat ou à autorisation systématique et à 0,3% pour les cartes nationales à débit différé. En France, le décret n°2015-1591 a transposé cette décision en loi nationale. Les banques françaises peuvent appliquer un taux transitoire à 0,23% pendant un an (notamment le temps de réaliser les ajustements technologiques appropriés permettant au réseau national d'acceptation de différencier les différents types de cartes bancaires) puis devront appliquer les taux énoncés ci-dessus de manière obligatoire avant le 10 décembre 2016. Le modèle économique fragilisé de la carte bancaire pourrait inciter les banquiers à favoriser la commercialisation de nouvelles offres, tel le paiement instantané. Les banques françaises ont d'ores et déjà été amenée à construire de nombreuses nouvelles offres liées à des moyens de paiement innovants.

Ces solutions sont de plus en plus nombreuses au niveau du marché et se basent pour la plupart sur le boom de l'usage du mobile.

Par exemple, BPCE offre un modèle à 3 coins de paiement instantané avec son application S-Money. L'utilisateur doit ouvrir un compte S-Money et renseigner ses coordonnées bancaires (carte bancaire et RIB) afin de pouvoir recharger régulièrement le compte. Pour effectuer le paiement, il doit indiquer le numéro de téléphone du bénéficiaire (particulier) ou l'identifiant du commerçant, qui doivent être utilisateurs S-Money (modèle à 3 coins). L'application a récemment conclu un partenariat avec Twitter afin de permettre la génération de paiement via un tweet du type « @SMoneyfr #envoyer 200EUR @nom du destinataire » (site internet).

S-Money a également acquis le site « lepotcommun.fr » afin de tirer profit du marché de la cagnotte en ligne, en pleine expansion.

On peut aussi citer BNP Paribas avec son offre Kix de paiement mobile sans contact (qui ne fonctionne pas avec iOS). L'utilisateur doit renseigner un code à partir de 20€ d'achats (en-dessous de ce seuil, aucun code n'est à générer) et peut se servir de la solution jusqu'à une valeur de 300€ d'achats (site internet).

Aussi, la plupart des grandes banques de la place (à l'exception du groupe BPCE) ont développé une initiative de place, très similaire à la solution Paypal (qui compte 7 millions de clients en France) : Paylib. L'offre est proposée au niveau de centaines de sites en e-commerce. L'utilisateur doit simplement renseigner son identifiant et son mot de passe pour générer le paiement en ligne (site internet). Toutefois, pour pouvoir activer la solution, l'utilisateur doit être client d'une des banques suivantes : BNPP, Société Générale, La Banque Postale, Crédit Mutuel, Boursorama, Hello Bank, Crédit Agricole. Aussi, le paiement repose sur la carte bancaire et non le virement.

L'ambition de Paylib est de devenir le standard de portefeuille numérique en France et donc de supplanter Paypal.

Enfin, l'initiative SEPAMail, un service de messagerie sécurisé, a été lancée récemment et propose 8 fonctionnalités. Le service « Rubis » sera offert en premier et permet principalement d'effectuer des virements SCT (non instantanés) pour le paiement des e-factures (de plus en plus répandues). Le bénéficiaire émet la demande de virement à l'émetteur du paiement qui doit ensuite la valider. Dès l'émission du paiement, une notification immédiate est réalisée et la réconciliation (lettrage) est automatique. Niveau sécurité, l'IBAN n'est jamais transmis au bénéficiaire. Aussi, la solution a été développée en accord avec des standards communs (XML ou encore ISO 20022). Elle ne s'applique toutefois qu'aux transactions B2B.

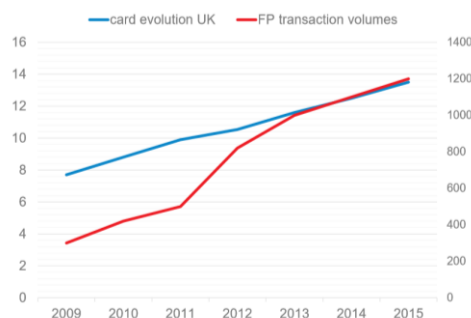
Ainsi, de nombreux nouveaux produits voient le jour au niveau des banques et il est peu probable que tous rencontrent le succès. Le paiement instantané est de fait développé dans une période de forte innovation. On pourrait toutefois également imaginer que le paiement instantané soit une fonctionnalité ajoutée sur des produits existants, ce qui permettrait une certaine consolidation des offres dans le paysage bancaire français.

Benchmark

- Système anglais

Il est intéressant de constater que le système de « Faster Payments » a pu s'épanouir sans toutefois contrarier l'évolution de la carte bancaire comme le montre la figure 46. Ainsi, 242 millions d'achats ont été réalisés en Novembre 2015 (+14% par rapport à Novembre 2014) via carte bancaire. Le Royaume Uni est aujourd'hui le plus grand marché pour la carte bancaire avec 30% des dépenses réalisées par carte bancaire au sein de toute l'Union Européenne (Credit Card, 2015). Comme évoqué précédemment, les faster payments se sont plutôt substitués au cash et espèces, ainsi qu'au système Bacs.

Figure 46 : Volumes de transaction Faster Payments



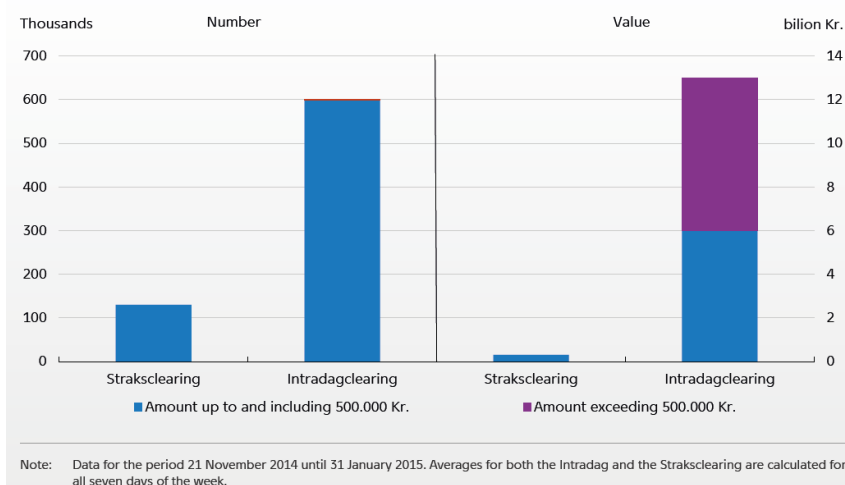
Source : ACI Universal Payments, 2015

- Système danois

La mise en place du système de paiement instantané n'empêche pas la réalisation de « credit transfers » classiques via le « Intradagclearing », chambre de compensation en place depuis des années. Les transferts n'y sont pas limités en montant. De fait, des paiements de masse planifiés, type les salaires, sont effectués via Intradagclearing.

2 mois après la mise en place des paiements instantanés, le système effectuait 5 fois plus de transferts que le Straksclearing et pour des montants bien plus élevés.

Figure 47 : Transactions (en volume et en valeur) échangés chaque jour via Intradag et Straksclearing



Source : Anderson et Gladov, 2015

En revanche, l'usage plutôt élevé des paiements instantanés au niveau des transferts d'argent à faible valeur a eu pour conséquence une diminution de l'usage du liquide, une volonté affichée de la part des autorités publiques. De fait, en 2015, 20% seulement des transactions l'étaient en argent liquide, en forte diminution par rapport à 2014 (- 5 points). Certains politiques évoquent même une possible interdiction de l'usage du liquide mais le sujet ne fait pas encore consensus, notamment car le système de paiement instantané n'est pas forcément adapté pour un usage par les personnes âgées ou les enfants (qui ne peuvent être détenteurs d'une carte bancaire avant 13 ans).

Enfin, tout comme en France, les Banques tendent à proposer régulièrement de nouvelles offres aux consommateurs, quitte à potentiellement cannibaliser les ventes sur d'autres solutions. Ainsi, une initiative de place de la part des banques locales et régionales a permis le lancement d'un nouveau wallet, HCE. Ce portefeuille électronique a été développé par Nets qui gère également le système de paiement instantané et utilise un système de jetons pour remplacer les numéros de cartes bancaires au sein des points de vente. Cette application permet ainsi de dématérialiser la carte bancaire et sera lancée à l'automne 2016 (Finextra, 2016). Il semble toutefois probable qu'elle ne contrarie pas par ailleurs le développement de la solution de paiement instantané.

- Système suédois

Comme mentionné auparavant, les suédois utilisent peu le liquide et l'application Swish fait partie d'une stratégie plus globale qui vise à réduire au minimum l'usage des espèces dans le pays pour des raisons de sécurité (Les Echos, Karl de Meyer, 2016). La Suède est ainsi aujourd'hui le 2^{ème} pays le moins bien équipé au niveau des distributeurs automatiques. Ainsi, les pièces et billets ne représentent plus que 2 à 3% du PIB suédois (contre 10% dans la zone Euro).

Le nombre de paiements en espèces est en diminution constante et le paiement instantané s'est substitué à une partie de ces transactions.

- Système polonais

Comme mentionné dans les usages, la société polonaise est foncièrement orientée vers l'usage du liquide.

Toutefois, les habitudes tendent légèrement à évoluer et cette impulsion est surtout due à la population jeune. En effet, entre 84 et 88% des polonais âgés entre 25 et 44 ans détiennent une carte bancaire (contre 29% pour les plus de 65 ans). Ce facteur est accentué par le fait que la Pologne reste un des pays les plus innovants en termes de paiements. Ainsi, il a été un des premiers à adopter la technologie sans contact (NFC) et dès 2013, plus de 50% des paiements par carte étaient réalisés en sans contact (MSP, 2013).

Par ailleurs, les paiements mobiles se développent en même temps et la valeur du m-commerce est d'environ 10 milliards de zloty.

De fait, le paiement instantané, bien que connaissant un succès modéré depuis son lancement, semble toutefois répondre aux changements dans les attitudes de paiement des consommateurs et pourrait séduire les plus jeunes. La part de marché du liquide semble ainsi destinée à baisser, ce qui pourrait être une bonne nouvelle pour les banques au vu du coût de ce moyen de paiement. Il semblerait que la croissance de la carte bancaire n'ait en tout cas pas été affectée par l'introduction des paiements

instantanés. Or, les paiements par carte bancaire sont particulièrement profitables en Pologne puisque les frais sont supérieurs à 1% de la valeur de la transaction.

De fait, un potentiel de cannibalisation existe mais se situe surtout au niveau des moyens de paiement peu profitables pour les banques.

Entretiens

Le lancement de la nouvelle offre de paiement instantané sur le marché va bouleverser, dans une ampleur encore inconnue, le marché des paiements.

La plupart des professionnels interrogés ont souligné que le virement instantané devrait principalement se substituer aux chèques (76,93% du panel – 10/13 - a cité cette possibilité) et aux espèces (61,54% du panel – 8/13), tel que cela est souhaité par le régulateur.

Un acteur bancaire a indiqué qu'il fallait toutefois bien distinguer l'aspect virement de l'aspect instantané. Ainsi, une simplification dans l'usage du virement pourrait déjà permettre une substitution vis-à-vis de certains moyens de paiement existants, tel le chèque (qui est rarement utilisé pour des cas d'urgence, mais davantage en cas de non acceptation de la carte bancaire par exemple) ou la carte bancaire (surtout en entreprises où il n'y a souvent qu'une seule carte bancaire pour plusieurs collaborateurs). Le principal obstacle à une augmentation plus significative de la part du virement est qu'il est nécessaire de renseigner les coordonnées bancaires du bénéficiaire, ce qui implique de détenir son IBAN. Le parcours client ne semble pas encore optimisé et le développement d'une solution de paiement instantané pourrait être un catalyseur pour innover dans ce domaine.

En revanche, l'aspect instantané ajoute une réelle valeur ajoutée pour certains paiements actuellement réalisés par carte bancaire et qui pourraient être substitués par le SCT Inst. 46,15% des professionnels interrogés (6/13) ont ainsi indiqué qu'ils voyaient des cas de substitution de la carte bancaire par le paiement instantané. Ceci est notamment vrai au niveau du e-commerce où un virement instantané pourrait enclencher le processus de livraison plus rapidement, bien que certains professionnels se sont montrés plus réservés sur ce point en mettant en avant un temps incompressible nécessaire pour la préparation de la livraison. La carte bancaire est aujourd'hui le moyen de paiement le plus rentable ce qui pose souci aux acteurs bancaires, malgré la baisse de l'interchange qui pousse également les Banques à chercher de nouvelles sources de profit liées aux paiements.

Aussi, et bien que la plupart des cas d'usage ne nécessitent pas l'instantané, il n'en reste pas moins que cet aspect (les notifications associées) peut apporter une plus-value importante sur certaines

transactions réglées aujourd'hui par chèque ou espèces, à l'instar d'un paiement à effectuer directement auprès d'un livreur suite à une livraison d'un produit ou sur certaines transactions en P2P.

Toutefois, de manière générale, les professionnels interrogés ont indiqué que le virement instantané ne devrait pas bouleverser significativement les usages actuels et que la carte bancaire, notamment, avait encore de beaux jours devant elle. Culturellement, les français apprécient ce moyen de paiement (tout comme le chèque). Elle est ainsi acceptée facilement à l'international par exemple et elle offre des protections intéressantes (type assurances pour les voyages). Elle commence toutefois à apparaître un peu démodée, selon un acteur du monde de l'entreprise, malgré des innovations comme 3D Secure et surfe moins sur l'usage du mobile que ne pourra le faire le paiement instantané.

Par ailleurs, si certains acteurs imaginent une disparition totale du SCT au profit du SCT Inst, il n'en reste pas moins que le virement classique offre aujourd'hui déjà une importante rapidité (compensation à J si virement réalisé avant le cut-off), suffisante dans la plupart des paiements générés.

Un consultant interrogé indiquait que, globalement, le marché des paiements nécessitait un délai particulièrement important avant de connaître une véritable révolution (cycle de l'ordre de 10 à 15 ans). Par exemple, la disparition du chèque a été annoncée il y a des années et est fortement encouragée par le régulateur et pourtant, il continue encore aujourd'hui à être utilisé.

Cette utilisation du chèque trouve sa source dans certains bénéfices qu'il recouvre, notamment sa facilité d'usage par des personnes plus âgées et moins connectées (et qui ne seront donc pas le public cible du paiement instantané). Aussi, certains individus utilisent le chèque justement car il n'est pas instantané, avec des dates d'encaissement potentiellement décalées, ce qui en fait une « ligne de crédit à 0% », comme déclaré par un acteur bancaire. C'est un moyen de paiement particulièrement mis en œuvre dans des relations de confiance où la notification instantanée du paiement apparaît moins centrale. De fait, il semble peu probable que le chèque disparaisse de l'unique fait de l'introduction des paiements instantanés.

Enjeu 8 : Limiter et contrôler l'arrivée sur le marché de nouveaux concurrents

Revue de littérature

Afin de mieux appréhender le potentiel des paiements instantanés, il convient de s'attacher à construire un écosystème des principales solutions déjà offertes sur le marché et d'essayer de comprendre en quoi les paiements instantanés pourraient aider les Banques à conserver une longueur d'avance par rapport aux nouveaux acteurs, et notamment les Fintech.

Ainsi, selon STET (2016), le domaine des paiements a longtemps été protégé et réservé aux Banques. Toutefois, de nouveaux concurrents arrivent, menés par des entreprises basées sur Internet et offrant des alternatives fiables. Ces fintech investissent toutefois le marché des paiements à une vitesse modérée mais les Banques se doivent de réagir pour contrôler cette concurrence.

Par ailleurs, la DSP2 a permis à de nombreux nouveaux acteurs d'entrer sur le marché des paiements, du fait d'un accès facilité au compte bancaire, permettant une intermédiation plus aisée entre les banques et les consommateurs. De fait, au 1^{er} janvier 2016, 44 établissements avaient l'agrément ACPR contre 12 en 2011 (Banque de France & Edgar Dunn).

Les fintech

L'application Lydia, dont le fonctionnement repose sur un transfert instantané des fonds au sein de son modèle à 3 coins, a su convaincre 300000 utilisateurs en 3 ans (Les Echos, Ninon Renaud, avril 2016).

La solution Lydia est particulièrement tournée vers les transferts de fonds de particuliers à particuliers mais commence également à investir le marché du P2B. Techniquement, pour les paiements entre particuliers, il s'agit d'entrer le montant de la transaction puis de valider le paiement et de rentrer le numéro de téléphone du bénéficiaire, qui doit également être un utilisateur de l'application Lydia. Pour les paiements avec un professionnel, un QR Code est à scanner par l'utilisateur (Challenges, Laure-Emmanuel Husson, 2016).

Depuis avril 2016, l'application s'est enrichie suite à un accord avec la messagerie instantanée d'entreprise Slack, qui compte aujourd'hui 2.3 millions d'utilisateurs (Les Echos, Ninon Renaud, avril 2016). Cette messagerie permet de générer des messages. Par exemple, après un déjeuner d'affaires, des collègues ayant déjeuné ensemble peuvent envoyer un message via Slack : « @marion et @paul, vous me devez 13,5EUR chacun cc@lydiabot ». Dès l'écriture de ce message, une demande de règlement est émise automatiquement à destination des deux collègues cités dans le message. Si les utilisateurs sont déjà inscrits sur Lydia, ils ont simplement à renseigner un code qui leur est

communiqué et valider le paiement. Dans le cas inverse, un lien est transmis pour que l'utilisateur entre ses données de carte bancaire. Le créancier reçoit alors immédiatement les fonds.

Le modèle économique est le même que celui envisagé pour les paiements instantanés, à savoir gratuit pour les particuliers et payant pour les professionnels.

Le succès est tel que Lydia envisage de lever 10 millions d'euros de fonds en 2016 (Challenges, Laure-Emmanuel Husson, 2016), ce qui lui permettra de continuer à étendre sa base consommateurs et d'innover (à l'instar de son partenariat avec Slack).

Une autre fintech prometteuse, permettant un échange de fonds gratuit et immédiat uniquement de particuliers à particuliers, est Pumpkin. Ainsi, selon Les Echos (Ninon Renaud, 2015), cette application exploite le vide existant pour les paiements entre particuliers qui, aujourd'hui, disposent quasiment exclusivement des espèces et du cash pour se rembourser rapidement. En effet, un virement classique peut s'avérer trop long dans certaines situations.

Lancée en septembre 2014, elle comptait déjà 10000 adeptes à mi 2015, avec un objectif de 100000 à fin 2015.

Le modèle Pumpkin est également à 3 coins, avec un compte qui se charge au gré des versements d'argent par les proches ou est ponctionné directement sur la carte bancaire en cas de manque de fonds au niveau du compte. Il suffit de rentrer un code à 4 chiffres pour effectuer le paiement.

Néanmoins, d'autres solutions similaires existent déjà : Monexion, Tricount, Debal, Flooz, Bon Compte entre Amis, le Pot Commun, etc. et pourraient contrarier le développement de Pumpkin. Toutefois, Pumpkin a su intégrer un aspect supplémentaire à sa solution : le réseau social. Ainsi, un partage de commentaires liés aux transactions peut être réalisé (La Tribune, Geneviève Hermann, 2014).

Le challenge rencontré par cette application se situe également au niveau de la rentabilité puisque les particuliers ne veulent pas payer pour ce genre de services. L'application a donc dû lever des fonds : de 500000 à 800000 euros seront nécessaires pour continuer à développer le produit et innover quant au service apporté.

Egalement, tout comme Lydia, le modèle reste un modèle à 3 coins qui exclut donc les consommateurs ne disposant pas de l'application. Toutefois, cela rend le contrôle sur les fraudes plus facile à réaliser.

Par ailleurs, CM-CIC a récemment soutenu une initiative liée au paiement nommée Fivory, créée par un entrepreneur français et qui existe depuis 2015. Afin de se différencier au niveau d'un marché hautement concurrentiel, Fivory combine programmes de fidélité et transactions. Ainsi, suite à un certain nombre de visites dans un magasin, le client se voit proposer des réductions. Au quotidien, il suit plus simplement son programme de fidélité. Egalement, l'application permet aux clients qui le souhaitent de suivre l'actualité des commerçants (sélectionnés auparavant par le consommateur) et

d'être tenus informés d'offres spéciales. Le modèle économique est basé sur 2 piliers différents : un abonnement pour les plus petits commerçants et un prix par utilisateur pour les grandes enseignes qui ont une capacité financière plus élevée. Les commerçants sont prêts à payer pour cette solution car elle leur permet de communiquer avec leurs consommateurs et d'obtenir davantage d'informations sur eux. 660 commerçants adhèrent déjà à cette solution (Olivier Harmant, 2016).

Du point de vue du consommateur, le parcours client a été simplifié à l'extrême puisque chaque utilisateur dispose d'un QR Code qui est scanné au niveau de la tablette Fivory du commerçant. Cela génère alors une demande de validation du paiement pour l'utilisateur. Un reçu est ensuite généré électroniquement et peut être stocké.

Fivory prend aussi en compte des aspects liés à la sécurité et qui sont centraux pour le consommateur. Ainsi, chaque client a un code personnel à 5 chiffres qu'il choisit lors de son inscription. Par ailleurs, il a été agréé en tant que « Etablissement de Monnaie Electronique » par l'ACPR.

Fivory essaie ainsi de prendre en compte la révolution qui se déroule en ce moment dans les usages et les attentes. L'application permet de fait de personnaliser l'expérience d'achat.

Un groupe, qui a dépassé le statut de Fintech depuis plusieurs années, mais a débuté en tant que telle, est Paypal. Selon son site internet, Paypal fonctionne avec un système de notification instantanée, ce qui permet un meilleur suivi des paiements et une possibilité de confirmation des achats. Paypal s'utilise de la manière suivante :

- L'utilisateur entre une fois, lors de la première utilisation, soit son numéro de CB soit son numéro de compte et il lui suffit ensuite de renseigner à chaque connexion ses codes d'utilisation et son mot de passe (il n'a donc plus besoin d'être équipé de sa carte bancaire ou de son RIB pour effectuer un paiement).
- Pour ceux qui ne souhaitent pas posséder un compte paypal, il reste possible de payer en rentrant systématiquement ses coordonnées bancaires au sein de l'application.
- Le transfert de fonds est instantané mais sur le compte paypal. Il y a donc un temps de virement à prévoir entre le compte paypal et le compte bancaire.

Pour les professionnels, cette solution peut revêtir des intérêts multiples. Tout d'abord, pour les transferts internationaux, les coûts sont bien moindres pour les utilisateurs. Egalement, l'utilisateur n'a pas besoin de renseigner systématiquement ses coordonnées bancaires s'il dispose d'un compte. Enfin, via Paypal, le bénéficiaire est crédité des fonds au niveau de son compte en quelques minutes uniquement et peut ensuite les réutiliser (mais uniquement à partir de son compte Paypal). A nouveau, le modèle présente l'inconvénient d'être un modèle 3 coins.

A l'instar de ce qui est envisagé sur le paiement instantané, Paypal est un véritable concurrent de la carte bancaire. Selon Finyear (2016), Visa commence seulement à considérer la menace alors que

Paypal existe depuis 17 ans. Visa reproche ainsi désormais à Paypal d'encourager les utilisateurs à alimenter leur portefeuille virtuel directement via leur compte bancaire et non via la carte bancaire. Les virements sont en effet moins coûteux que la carte bancaire, et actuellement, aux Etats-Unis, plus de la moitié des comptes sont alimentés par virement. Cela représente un manque à gagner pour Visa (ou ses concurrents type Master Card).

Paypal continue par ailleurs d'étendre ses services et vient de déposer, début juin 2016, un brevet aux US pour un « système de paiement modulaire capable de gérer les crypto-monnaies comme Bitcoin ». De fait, on peut supposer l'ajout d'une fonctionnalité future liée à la blockchain (Clément Bohic, 2016). Aussi, Paypal a lancé des expérimentations dans certaines villes afin de favoriser l'utilisation de sa solution au sein des commerces physiques. En France, Nancy a été la ville sélectionnée et des commerçants spécifiquement choisis ont participé à l'expérience. Les retours ont été globalement mitigés faute à un système de commissions jugé peu transparent et un succès qui s'est émoussé au fil des mois au fur et à mesure de la baisse de communication liée cette nouvelle solution. Cela prouve la difficulté à modifier durablement les comportements des consommateurs qui tendent à revenir vers des moyens de paiement plus connus et plus anciens sur le marché français (ITEspresso, 2015).

Grands groupes établis ayant diversifié leur activité

Certains acteurs déjà établis ont décidé de se diversifier vers le paiement et d'offrir ce service à leurs clients.

Ainsi, Orange a récemment créé le portefeuille virtuel, Orange Cash. Il s'agit pour le client de renseigner son RIB ou son numéro de carte bancaire afin de remplir son portefeuille virtuel jusqu'à 1000 euros (maximum). Chaque recharge du portefeuille est facturée 0,79 euros. Il suffit ensuite de passer le téléphone sur le terminal de paiement (qui devra être compatible avec la technologie NFC – sans contact). Aucun code de sécurité n'est demandé en dessous de 20€. Toutefois, le paiement avec Orange Cash est limité à 300€ (comme pour l'application de BNPP, Kix), ce qui peut s'avérer insuffisant pour certains types d'achats mais assure un niveau plus élevé de sécurité. Egalement, le mobile doit être placé très proche du terminal pour fonctionner et en cas de perte, un service client dédié est disponible 24h/24. La sécurité reste ainsi également un point central pour ces acteurs.

Aujourd'hui, 325000 commerçants disposent déjà d'un terminal de paiement compatible. En effet, Orange Cash peut s'utiliser sur les terminaux équipés de la fonctionnalité « sans contact » comme précisé ci-dessus. Des partenariats ont aussi été conclus pour promouvoir l'offre avec des grands noms de la distribution tels McDonald's ou Picard. Néanmoins, Orange Cash n'est pas compatible avec tous les mobiles. Ainsi, Apple propose déjà sa propre solution Apple Pay sur iOS (voir ci-dessous).

Bien que non instantané, ce type de paiement répond également aux attentes des consommateurs français en termes de paiement électronique et dématérialisé, via mobile. Cette offre, reposant sur le numérique, pourrait s'avérer aussi séduisante qu'une offre de paiement instantané. Ainsi, 20 millions de paiements sans contact sont d'ores et déjà enregistrés chaque mois en France (Benjamin Hué, 2015).

Les GAFAs ont également décidé d'entrer sur le marché des paiements. Leur motivation à intégrer cet univers trouve son origine dans de leur vision actuelle de ce marché, vu comme peu orienté vers les consommateurs et en accord avec leurs attentes. De fait, ils souhaitent pouvoir leur offrir une expérience simplifiée et améliorée. Egalement, cette diversification est une réelle opportunité de rendre leur business initial et central plus attractif. Le profit n'est ainsi pas leur première motivation mais leur activité de paiements pourrait leur permettre d'élargir leur base clients.

Ainsi, Facebook est en train de développer une fonctionnalité de paiement au niveau de Messenger : en un simple clic sur une icône au cours d'une conversation, un paiement pourra être réalisé (en amont, l'utilisateur devra renseigner ses coordonnées de carte bancaire) à destination de la personne intégrée dans la discussion. Le paiement sera réalisé sous 3 jours, ce qui est donc bien loin de l'offre de paiement instantané. Toutefois, le procédé reste très facile d'usage pour les paiements de particuliers à particuliers et concerne potentiellement 500 millions d'utilisateurs, dont la plupart sont issus d'une génération ultra connectée (Le Monde, 2015).

Egalement, Apple a déjà développé son application Apple Pay dont le succès américain est démontré. La solution vient d'être lancée sur le marché français au mois de juillet via un partenariat avec Carrefour qui a investi dans des terminaux spécifiques pour permettre le paiement via iPhone ou Apple Watch. Les banques Banque Populaire et Caisse d'Epargne participeront également au développement de l'offre en France.

Apple Pay permet une dématérialisation à la fois de la carte bancaire mais également des cartes de fidélité qui peuvent être comprises dans l'application, aussi appelée « wallet » (Le Progrès, 2016).

Du point de vue du consommateur, la transaction est sécurisée puisqu'il se doit d'appliquer son empreinte digitale via la technologie « Touch ID » pour générer le paiement, tout en maintenant son appareil au-dessus du terminal de paiement.

L'offre est pour le moment limitée à des paiements au sein des commerces de proximité mais, à terme, Apple Pay souhaiterait intégrer le marché des paiements en ligne, à l'instar de l'offre de services de Paypal. Le succès d'Apple Pay pourrait ainsi les inciter à s'intégrer à plusieurs segments du marché des paiements.

Plusieurs enjeux ont été identifiés, et notamment la répartition des commissions entre Apple et les banques ainsi que le désir des différents grands réseaux internationaux de cartes bancaires de capter les flux de paiement générés par Apple Pay. Visa a déjà réalisé des tests avec les banques françaises pour une technologie permettant de connecter l'interface faisant le lien avec Apple Pay (Ninon Renaud, Les Echos, 2016).

Aussi, Apple Pay dispose d'une forte offre de valeur qui pourrait nuire à la part de marché des banques pour les paiements. Ainsi, une étude américaine a révélé que Apple Pay était le moyen de paiement le plus rapide sur le marché pour le paiement en magasin (figure 47), en tout cas aux Etats-Unis. Or, la section consacrée aux usages et attentes des commerçants, mettaient clairement en exergue l'importance d'une confirmation de paiement rapide. Par ailleurs, ce service permet un excellent suivi des paiements réalisés pour le consommateur, qui peut ainsi mieux gérer son budget (Le Journal du Net, 2016). En termes de sécurité, outre l'authentification par empreintes digitales, iCloud permet également de désactiver le système à distance même en cas de perte de l'iPhone. Aussi le numéro de la carte de crédit n'est jamais visible ou accessible pour le marchand.

En effet, Apple Pay utilise la technologie dite de « tokenisation ». Cela permet au numéro de carte bancaire, liée au compte Apple Pay de l'utilisateur, de ne jamais être stocké. Ainsi, l'iPhone transmet un jeton (« token » en anglais) que le marchand communique ensuite aux émetteurs de cartes. Cette « tokenisation » n'existe pas encore en France, faute d'infrastructures nécessaires. Apple joue ici le rôle de tiers de confiance (Finyear, 2016).

Figure 48 : Comparaison de la vitesse de paiement en magasin (Etats-Unis)



Source : Le Journal du net, 2016

Aux Etats Unis, le cœur du marché d'Apple Pay, le système est devenu leader du paiement sans contact en 3 mois ce qui montre l'étendue de la demande potentielle liée à ce produit ainsi que l'essor du paiement mobile. Aux Etats-Unis, les spécialistes anticipent des taux de croissance entre 60% et 170% (large fourchette qui prouve la difficulté à prévoir ce marché).

Figure 49 : Volume de transactions des paiements mobiles dans le monde de 2010 à 2017



Ces chiffres, bien qu'illustrant une tendance mondiale, peuvent également s'appliquer au niveau français et confirment la pertinence d'offres comme Apple Pay (ou même Orange Cash).

Apple n'est d'ailleurs pas le seul à avoir pris avantage de l'expansion prévue du paiement mobile. Samsung a en effet acheté LoopPay et Google, SoftCard.

La pénétration des iPhones donne toutefois un avantage à la firme à la pomme. Par ailleurs, LoopPay ne se base pas sur la technologie NFC mais Magnetic Secure Transmission, qui est très peu utilisée en Europe.

L'acquisition de Softcard par Google a permis d'enrichir l'offre Google wallet. Cette offre, uniquement présente aux Etats-Unis, permet d'envoyer de l'argent à quiconque via une adresse email ou un numéro de téléphone.

De manière générale, les grands acteurs de la technologie investissent le marché des paiements afin d'enrichir l'expérience du consommateur et lui permettre une dématérialisation totale du paiement, à l'image d'un changement global des attentes des consommateurs qui souhaitent pouvoir utiliser leur mobile pour un maximum d'actions diversifiées.

Intermédiaires de paiement

Comme mentionné dans la partie dédiée à la régulation, la DSP, suivi récemment de la DSP2, a ouvert la porte à de nouveaux acteurs dans le paiement, tels les initiateurs et les agrégateurs.

Ces PSP (Prestataires de Services de Paiement) tiers sont des plateformes intermédiaires qui s'inscrivent en complément de la chaîne de valeur bancaire qui devient donc tripartite (Sia Partners, 2016). Leur objectif est d'enrichir l'expérience client. Les commissions perçues par les banques restent

inchangées. Toutefois, des services, qui auraient pu être proposés par les banques en échange d'une facturation additionnelle, le sont par des acteurs tiers et affectent donc potentiellement la profitabilité dégagée au niveau des paiements.

Parmi les acteurs dans l'initiation du paiement, on peut mentionner l'entreprise d'origine allemande mais implantée en France, Sofort. Selon son site internet, il suffit que l'utilisateur renseigne ses identifiants bancaires (et non l'ensemble de ses coordonnées bancaires, déjà enregistrées en amont) pour réaliser le paiement. Une confirmation de paiement en temps réel est alors émise, permettant un traitement immédiat de la commande en ligne. Sofort simplifie donc l'usage du virement. En termes de sécurité, l'utilisateur bénéficie des mêmes protections que pour un virement traditionnel et bénéficie par exemple des codes de confirmation envoyés par SMS.

Aussi, en 2015, l'initiateur de paiement suédois Trustly a intégré le marché français. Afin d'attirer les consommateurs, Trustly offre un panel de services (Sia Partners, 2016) via la mise à disposition d'un panorama des soldes sur les différents comptes du payeur (compte courant ou d'épargne) pour que ce dernier choisisse à partir de quels comptes il souhaite effectuer le paiement.

Parmi les agrégateurs de paiement, on citera Linxo (900000 utilisateurs en France selon Les Echos, 2016), qui fonctionne via tous types de mobiles (iOS, Android et Windows) et travaille avec près de 150 banques. Elle permet pour l'utilisateur d'obtenir une vision consolidée de l'ensemble de ses comptes et ainsi de gérer son budget au mieux (site internet). Dans la même veine, l'application Bankin (1 million d'utilisateurs en France selon Les Echos, 2016), propose également des informations liées à l'ensemble des comptes ainsi que des alertes en cas de suspicions sur des transactions données.

A l'entrée en vigueur en France de la DSP2, à savoir début 2018, ces agrégateurs auront un accès largement facilité aux comptes et l'utilisateur ne devra plus fournir les codes d'accès à sa banque en ligne. Surtout, les émetteurs du paiement pourront à présent réaliser des virements directement depuis leurs applications. De fait, les agrégateurs de paiement, qui deviendront également initiateurs, s'intermédieront davantage dans le paiement et continueront par ailleurs à offrir un service permettant une vision consolidée des comptes (Véronique Chocron, les Echos, 2016).

Les banques, pour limiter la menace de ces nouveaux acteurs, pourraient décider d'entrer dans le capital de ces PSP comme Crédit Mutuel et Crédit Agricole l'ont fait pour Linxo.

Il est en tout cas fort à parier que ces acteurs proposent également une fonctionnalité de paiements instantanés dès lors que les banques auront créé cette offre pour leurs clients.

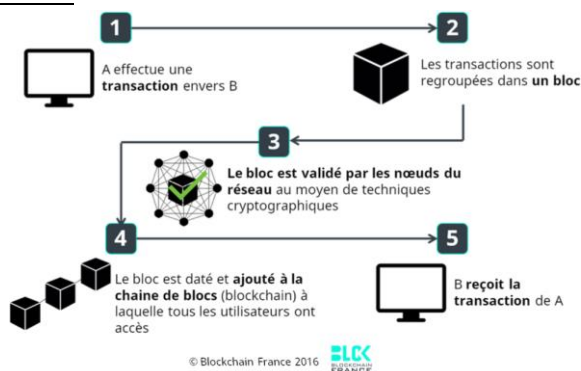
Blockchain

2 sujets intéressent tout particulièrement les acteurs dans le monde des paiements : le paiement instantané et la blockchain. Il n'est d'ailleurs pas encore défini si ces deux offres seront concurrentes ou complémentaires.

Le principe de fonctionnement de la blockchain repose sur l'enregistrement de toutes les transactions effectuées via ce système. La blockchain est ainsi le registre général de l'ensemble des transactions en cryptomonnaie (par exemple, le bitcoin) déjà réalisées à ce jour (Challenges, 2016) et tous les participants ont une copie encryptée de cet immense registre. Des « blocs » sont ajoutés de manière linéaire et chronologique à chaque nouvel enregistrement. Il n'y a ni gestionnaire ni président de la blockchain mais il y a des mineurs. Les individus qui détiennent de la cryptomonnaie sont ainsi comme des actionnaires de l'entreprise « blockchain » ; entreprise qui offre des services financiers, acquiert des revenus au travers des frais de transactions et paye un salaire à ses employés, les mineurs.

Les mineurs alimentent le réseau en puissance de calcul qui permet de mettre à jour la base de données décentralisée. Une concurrence peut exister entre les mineurs et plus ils sont nombreux, plus il leur devient difficile de s'attribuer la résolution des preuves. Le protocole devient quasi inviolable si aucun groupement de mineurs n'est majoritaire. La confiance repose ainsi sur la multiplicité des participants. Le schéma ci-dessous récapitule le fonctionnement de la blockchain :

Figure 50 : Illustration du fonctionnement de la blockchain

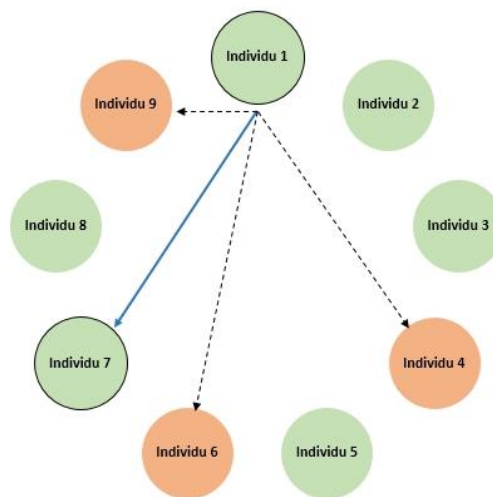


Source : Blockchain France

On dit ainsi que la blockchain se base sur une architecture distribuée de paiement. La confiance au sein d'une telle architecture est liée la multitude des participants mais également à la multiplicité des possibilités de vérifications des échanges.

Exemple : ici l'individu 1 réalise une transaction avec l'individu 7 mais les mineurs 4, 6 et 9 vérifient et valident l'ordre de transaction. Suite à la vérification et la validation de la transaction, elle est inscrite dans un grand registre, qui est visible par tous (Finyear, 2016).

Figure 51 : Exemple de transaction via la blockchain



Source : Finyear

Certaines banques se sont emparées du système de la blockchain. Ainsi, on peut imaginer à terme la création de blockchain privées bien que cela retire aussi le principal intérêt de la blockchain, à savoir son aspect public.

De manière générale, la solution blockchain pourrait permettre de remplacer l'infrastructure bancaire actuelle, plutôt lourde, par des « central nodes » (nœuds centraux du réseau) en charge des opérations comme l'autorisation, la compensation, la prévention de la fraude, la résolution de disputes, et l'exécution de paiements et de contrats. Le concept de blockchain permettrait ainsi de gagner largement en efficacité et donc de réduire les coûts liés aux paiements. La banque Santander a estimé que l'utilisation de cette technologie réduirait potentiellement les coûts de structure de 15 à 20 milliards de dollars par an.

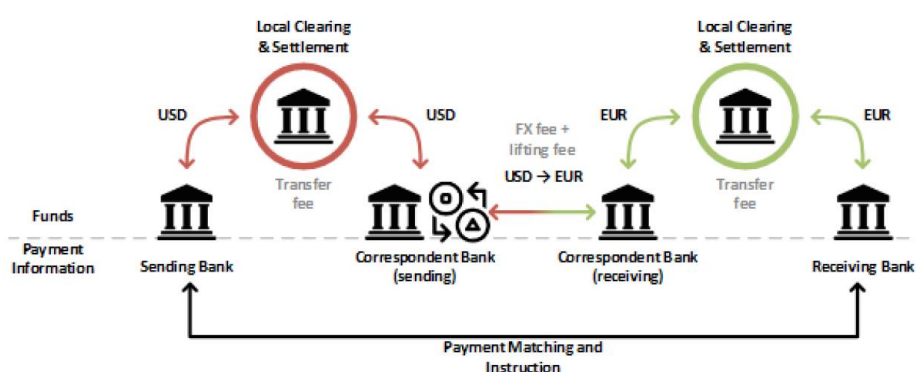
Le consortium bancaire R3 basé à New York a été créé en septembre 2015 et compte 42 membres (dont BNP Paribas) dont il espère attirer \$200 millions d'investissements, en cours de négociation. « D'après le plan proposé par le consortium, dans les 10 prochaines années une nouvelle société sera créée qui exécutera des applications blockchain alimentées par des institutions financières. »¹¹. Ces applications resteront sous le contrôle de la société, et non des parties prenantes (les institutions financières) ou des utilisateurs. Ce consortium est déjà actif comme le prouve la conclusion en avril 2016 d'un partenariat avec Microsoft qui donne accès au consortium à 45 outils de la plateforme Cloud Microsoft Azure (Finyear, 2016).

¹¹ http://www.finyear.com/Blockchain-le-consortium-R3-vise-a-lever-200-millions_a36140.html

Des fintechs profitent aussi de cette nouvelle opportunité pour entrer sur le marché. Par exemple, Moneytis, permettant de comparer l'offre d'une cinquantaine d'acteurs au niveau du marché des transferts d'argent à l'étranger, développe actuellement une technologie liée à la blockchain (Laure-Emmanuelle Husson, 2016). Le constat initial des 2 expatriés ayant créé ce service partait du montant particulièrement élevé des transactions internationales, à hauteur de 7,5% en moyenne pour le client final. La solution blockchain serait très adaptée au service proposé car moins chère pour les transferts d'argent (Blockchain France).

En effet, la blockchain révolutionne les échanges multidevises avec un schéma extrêmement simplifié. Ainsi, le schéma traditionnel est le suivant (UL Transaction Security Division, 2016) :

Figure 52 : Echanges multidevises réalisés à l'heure actuelle dans le système bancaire



Source : UL Transaction Security Division, 2016

1. Le débiteur fait une requête à sa banque locale pour un transfert de fonds au créancier (bénéficiaire) qui vit dans un autre pays.
2. Comme la banque du débiteur n'a pas de branche dans le pays du créancier, elle a d'abord besoin de transférer les fonds à travers une chambre de compensation nationale à une banque correspondante (avec laquelle la banque du débiteur a des accords dans le pays du créancier).
3. La banque correspondante, typiquement une corporation financière transnationale, a une branche dans le pays du créancier. Afin d'offrir ce service, elle transfère les fonds entre ses comptes et applique le taux de change considéré comme approprié.
4. La branche de la banque correspondante peut maintenant, en utilisant la chambre de compensation à distance, transférer les fonds à la banque créditrice.
5. Finalement, la banque créditrice peut créditer le compte du créancier avec les fonds reçus.

Cet exemple de fonctionnement pour un transfert international montre la complexité actuelle. Or, avec la cryptomonnaie dite « Ripple », ce schéma peut être largement simplifié (UL Transaction Security Division, 2016) :

Figure 53 : Echanges multidevises réalisés via la blockchain et sa cryptomonnaie Ripple



Source : UL Transaction Security Division, 2016

1. Initialement, le débiteur envoie une requête à sa banque locale pour transférer des fonds au créancier, situé dans un autre pays.
 2. La banque du débiteur initie une transaction dans le réseau décentralisé. Les traders vont entrer en concurrence pour la transaction. Une fois que le réseau a donné son accord sur le trader le moins cher, il réalise la transaction et fournit les fonds reçus à la banque du créancier.
 3. Finalement, la banque du créancier peut créditer le compte du créancier avec les fonds reçus.
- Cela illustre le réel intérêt de la blockchain quant à ce type de transactions.

Des tests ont déjà été mis en place et notamment par un groupe de 7 banques (dont Unicredit, Santander et UBS) au niveau de l'utilisation de blockchain pour les transactions internationales en temps réel via l'utilisation de la cryptomonnaie Ripple. Les avantages identifiés sont importants : « moins d'intermédiaires dans les transactions, donc moins de coûts de fonctionnement, des échanges plus rapides et plus sécurisés. »¹²

Ainsi, bien que non instantanés, les paiements réalisés via la blockchain sont très rapides. En effet, avec le bitcoin, les paiements sont réalisés en une dizaine de minutes, ce qui est supérieur au temps attendu pour un paiement instantané, mais en fait néanmoins un très bon substitut. Egalement, le Ripple, achève les transferts de fonds en quelques secondes (Deutsche Bank, 2016). De fait, la blockchain pourrait soit, à terme, être un vecteur technologique des paiements instantanés soit un concurrent au système mis en place par les Banques.

¹² <http://www.latribune.fr/entreprises-finance/banques-finance/blockchain-premiers-paiements-interbancaires-et-premiers-piratages-585913.html>

Toutefois, la blockchain présente aussi des challenges, et notamment réglementaires : en effet, sans intermédiaires financiers, contre qui les autorités pourraient-elles se retourner en cas de blanchiment d'argent, évasion fiscale ou de financement du terrorisme ? La question reste ouverte.

Egalement, des piratages ont déjà été constatés. Ainsi, mi-juin, \$50 millions de monnaie numérique (cryptomonnaie « ether », concurrente du bitcoin) ont été dérobés (La Tribune, Laurent Lequien, 2016).

En conclusion de ce panorama sur l'écosystème des paiements, il est certain que les nouveaux moyens de paiement font la part belle au digital et notamment via la dématérialisation des moyens de paiements sur mobile ainsi que l'élargissement des services proposés autour du paiement au sein d'une même application.

Ainsi, le digital est aujourd'hui extrêmement disruptif pour le domaine bancaire qui se retrouve face à 2 solutions : soit elle intègre les nouveautés technologiques à ses processus soit elle utilise des recours (légaux ou politiques) pour se battre et contrer les nouveaux entrants. La deuxième solution étant très coûteuse et incertaine, les banques ont choisi la première solution.

On peut estimer que d'ici 2018, en Europe de l'Ouest, 40% des revenus bancaires proviendront des services et produits digitaux (Finyear, 2016).

Benchmark

- GAFA

A l'instar de la situation française, les GAFA bouleversent le marché des paiements à l'international. Ainsi, Apple Pay est désormais offert dans de nombreux pays, hors de son marché historique, les Etats-Unis. Outre la France, la solution a déjà pénétré le marché anglais et prévoit de se lancer bientôt en Espagne. La pénétration d'Apple Pay au sein de nouveaux marchés dépend de l'adoption de l'iPhone ainsi que de la présence de MasterCard et Visa, les 2 partenaires d'Apple Pay (Digital Trends, 2016).

Le paiement via Messenger sur Facebook a été testé en 2015 aux Etats-Unis avec succès et devrait progressivement être proposé à l'ensemble des marchés pénétrés par Facebook dans le monde. Cela en fait un réel concurrent du paiement instantané au niveau segment P2P. Selon les dernières informations, Facebook envisagerait également de développer une solution pour le paiement en magasin afin d'élargir sa gamme de services.

Amazon représente une menace moins importante. Bien qu'ayant développé un bouton de paiement permettant à l'utilisateur de rentrer ses identifiants et générer le paiement via les coordonnées

bancaires renseignées en amont, cette offre consiste plus en une simplification du parcours client sur le site qu'en un nouveau moyen de paiement global (Le Figaro, Lucie Ronfaut, 2013).

- Ecosystèmes

De plus en plus de solutions mondiales proposent aujourd'hui des offres de paiement avec un écosystème de services autour de cette fonction de base.

On peut citer Alipay, acteur chinois (450 millions d'utilisateurs), qui commence à viser le marché européen, et notamment l'Italie, la France, l'Allemagne et le Royaume-Uni, pays largement visités par les chinois.

Alipay offre ainsi un style de vie : il est possible de commander des taxis, recharger sa carte de transport, transférer de l'argent en P2P, choisir un voyage ou gérer ses finances depuis l'application. La révolution est telle qu'une ville chinoise, Yunnan, n'offre plus la possibilité de payer avec de la monnaie et est équipée tout Alipay.

Le contexte des paiements est à présent plus important que le paiement lui-même (Les Echos, Ninon Renaud, 2016). Pour Alipay, le paiement se fait par carte bancaire ou encore Western Union. La plupart des sites de e-commerce sont reliés à Alipay et dans les commerces de proximité, il suffit de scanner un QR Code pour générer le paiement. Dans tous les cas, un code digital à 6 chiffres est à renseigner. Pour les touristes chinois, l'implémentation d'une telle solution au niveau du Vieux Continent pourrait apporter une vraie valeur ajoutée car l'application les localise et envoie des notifications sur des restaurants ou des endroits à visiter.

Un tel écosystème du paiement pourrait également séduire les consommateurs européens à terme. Pour Alipay, les partenariats seront clés pour intégrer de nouveaux marchés (CNBC, 2016). On pourrait imaginer que certains acteurs européens lancent également des solutions dans cette veine, bien que cela soit peut-être à horizon plus long terme.

- Système anglais

Faster Payments est en train d'ouvrir son modèle à des PSP, dont les pouvoirs ont été augmentés par la DSP2 (FIS, 2015). Ainsi, l'objectif est de mettre en place un marché compétitif avec des douzaines de nouveaux PSP utilisant des systèmes de règlement nouveaux et existants.

Une concurrence se bâtit autour de la construction de solutions basées sur Faster Payments. Ainsi, Vocalink a développé une application « Pay by Bank » (ou « Zapp », offre déjà évoquée plus haut), qui sera promue spécifiquement par 4 banques anglaises, Bank of Scotland, Barclays, Halifax et Lloyds Bank. Barclays sera la première banque à offrir le service dès l'automne 2016. Les banques cherchent

à innover et développer des partenariats afin d'augmenter leur part de marché en attirant davantage de clients.

- Système suédois

Swish a été lancé en partie afin de répondre à iZettle, un autre fournisseur de solutions de paiement dédiées aux PME et micro entreprises (FIS, 2015). iZettle a un modèle très établi qui a traversé les frontières puisque l'offre est désormais présente au sein de 11 pays, y compris la France.

Le terminal de paiement, très petit, permet depuis peu le paiement via des cartes dématérialisées (compatibilité iOS et avec une soixantaine d'appareils Android) mais également des cartes à puce. Ce terminal est gratuit et nécessite d'être branché à un smartphone pour se connecter. Une version payante, plus élaborée (sans fil et Bluetooth), est également disponible. iZettle innove en permanence afin de proposer des services additionnels, tels des outils d'analyse sur les clients, un système de parrainage ou une fonctionnalité liée aux remboursements.

Swish souhaitait ainsi se positionner au niveau d'une solution liée au paiement mobile et peut se présenter comme une alternative à iZettle, avec l'avantage de l'instantanéité.

Il a été, un temps, considéré de défier la solution Klarna, présente dans le domaine du e-commerce. Finalement, le choix s'est fixé sur une consolidation du marché avec une intégration de Swish au sein de Klarna. De fait, le paiement instantané est désormais une option supplémentaire de l'offre Klarna (Ecommerce News, 2015).

- Système danois

Une concurrence existe autour des solutions liées à Nets RealTime 24/7 (Swipp vs Mobile Pay) et est plutôt favorable aux banques qui voient ainsi l'usage des paiements instantanés augmenter. Toutefois, les banques les plus innovantes peuvent capitaliser sur certaines offres, tels Mobile Pay impulsée par une banque unique (Danske Bank).

Néanmoins, Danske Bank, qui gère l'application Mobile Pay, n'est pas nécessairement profitable puisque Danske Bank supporte un coût de 1 couronne par transaction alors que le coût de Swipp est imputé au consommateur puisque la solution est opérée directement depuis le compte bancaire du client. Il est toutefois délicat pour Mobile Pay de rendre son application payante pour l'utilisateur final puisque Swipp est gratuit. Il est envisagé potentiellement de faire payer quelques centimes au client par transaction mais cela n'est pas encore officiel (CPH Post, 2014).

De fait, être innovant peut aussi s'avérer coûteux dans un contexte compétitif.

- Système polonais

Le succès très relatif du système polonais Express Elixir s'explique aussi par une intense compétition sur le marché. Ainsi, les consommateurs ont accès à des solutions à bas coût, tel Blue Cash, initialement une solution de e-commerce qui s'est étendue à d'autres domaines du paiement en Pologne. Cela a permis d'accroître l'attractivité du système et de définir une nouvelle source de revenus pour Blue Cash.

Blue Cash fait désormais office de 2^{ème} solution de paiement instantané en Pologne avec un temps d'exécution fixé à 15 secondes. Le traitement des opérations n'est pas limité aux participants du système mais peut également se faire si l'émetteur fait partie d'une banque non adhérente, et ce plus facilement qu'avec Express Elixir qui requiert une intermédiation avec des banques directement participantes au système.

Les paiements peuvent être générés via Internet, mobile ou via une branche d'une banque. Un service additionnel est proposé afin de permettre aux utilisateurs de réaliser un paiement via le renseignement d'un numéro téléphonique et non de l'ensemble des coordonnées bancaires. Il est par ailleurs ISO 20022, comme la majorité des systèmes actuels de paiements.

Techniquement, le règlement est également basé sur une méthode qui se rapproche du pre-funding. Toutefois, la banque centrale polonaise n'étant pas particulièrement impliquée dans le système (elle a un simple rôle de superviseur et n'intervient pas dans le règlement), les comptes sont ouverts au sein des banques elles-mêmes et le règlement est systématiquement effectué à J+1, contrairement à Express Elixir. Le fait de ne pas avoir à détenir un compte auprès de la banque centrale pour participer au système Blue Cash est un avantage pour un certain nombre de banques.

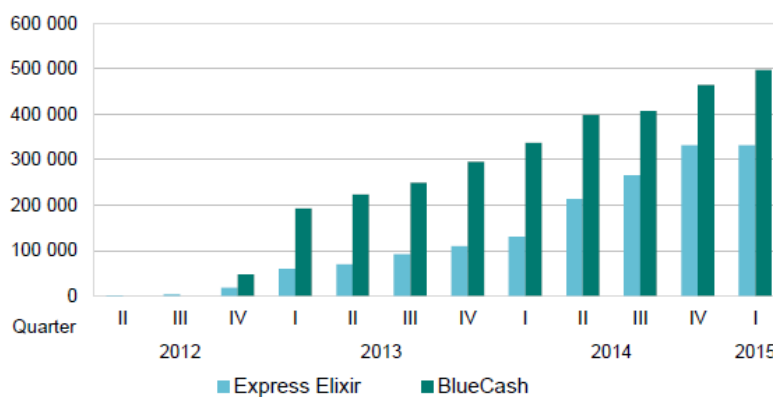
Malgré ses nombreux avantages, Blue Cash occasionne tout de même des coûts de mise en place dus notamment à la complexité d'intégrer la solution au sein des systèmes IT des banques, du fait de leur diversité. Egalement, cet ajout de fonctionnalité n'est pas sans créer un risque d'augmentation de la fraude.

Par ailleurs, tout comme Express Elixir, le système n'est pas disponible 24h/24 au sein de certaines banques (Narodowy Bank Polski, 2015). En termes de modèle économique, la facturation pour le consommateur s'étend de 0 à 10 zloty et jusqu'à 15 zloty pour le client côté entreprise.

L'adhésion à ce système semble toutefois bien plus importante avec 60 banques participantes (dont 56 banques coopératives qui peuvent, elles, effectuer le paiement en 15 minutes, ce qui en fait un paiement rapide plutôt qu'instantané). Entre participants directs et indirects, on compte 76 entités

ayant la possibilité de soumettre ou recevoir des ordres de virement via Blue Cash. Néanmoins, le montant maximal de virement est limité à 20000 zloty, ce qui est faible.

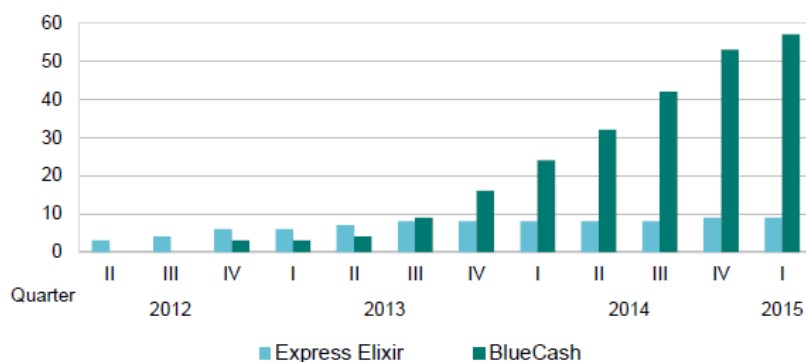
Figure 54 : Comparaison des volumes de paiement réglés via les systèmes BlueCash et Express Elixir



Source : Narodowy Bank Polski, 2015

La figure 53 confirme que le succès est plus présent pour Blue Cash que pour Express Elixir avec 500 000 transactions début 2015 contre 330 000 environ pour Express Elixir (Narodowy Bank Polski, 2015). Ces résultats trouvent principalement leur explication dans l'adhésion plus massive des banques à Blue Cash et surtout à la possibilité de réaliser un paiement même en cas de non adhésion d'une entité au système puisque seuls 30% des transferts via BlueCash se font entre banques participantes directes. Cette tendance pourrait s'accroître car le nombre de participants au système Express Elixir semble stagner.

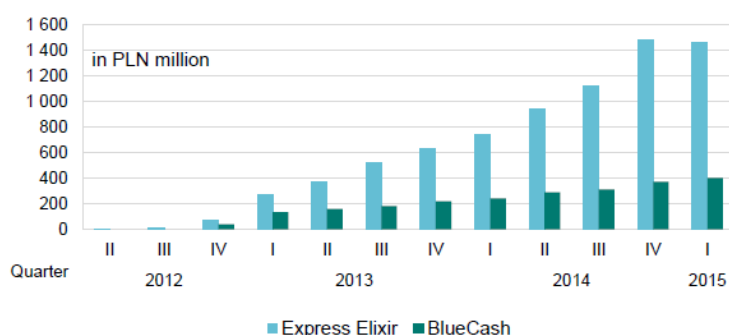
Figure 55 : Comparaison du nombre de participants aux systèmes Express Elixir et BlueCash



Source : Narodowy Bank Polski, 2015

Cependant, si les volumes sont faibles, la valeur des transactions est bien plus élevée du côté de Express Elixir qui offre une limite plus importante à ses consommateurs ainsi que des cas d'usage plus étendus.

Figure 56 : Comparaison de la valeur des paiements réglés via Express Elixir et BlueCash



Source : Narodowy Bank Polski, 2015

Cette présence de deux systèmes distincts de paiements instantanés, créée par l'absence d'un schème commun dans le pays, peut être bénéfique du fait de la stimulation de la concurrence, induisant de l'innovation et des prix en baisse pour le client final. Toutefois, le marché est également plus fragmenté et aucun de ces systèmes ne réussit à mobiliser l'adhésion de l'ensemble des banques.

De fait, que ce soit sur le système Express Elixir ou Blue Cash, les volumes restent finalement très limités par rapport au virement traditionnel. En effet, outre le manque d'adhésion des banques, le système de paiement traditionnel est déjà très efficace puisqu'il y a 3 cycles de règlement par jour et que les fonds sont mis à disposition en quelques heures au niveau du compte du bénéficiaire (McKinsey, 2015). Ainsi, le consommateur perçoit moins l'offre de valeur du paiement instantané, qui est en plus facturé plus cher qu'un virement traditionnel. Par exemple, en mars 2015, le chiffre d'affaires du système traditionnel Elixir s'élevait à 360 milliards de zloty contre 714 millions de zloty pour les deux systèmes de paiement instantané agrégés (Narodowy Bank Polski, 2015).

Egalement, des solutions mobiles de paiement P2P étaient déjà présentes sur le marché. On citera SkyCash, mPay ou PeopPay, bien que ces applications soient souvent limitées à des usages spécifiques tel le paiement de parking ou de transports en commun (Narodowy Bank Polski, 2015). Cette concurrence réduit ainsi potentiellement les usages des systèmes de paiement instantané.

Entretiens

Le panel interrogé s'accorde sur l'aspect extrêmement concurrentiel du marché français des paiements. La DSP2 a ainsi ouvert le marché à de nouveaux acteurs. La mise en place du SCT Inst permettra à ces acteurs d'enrichir leur offre et donc de « vampiriser » les services déployés par les banques.

Cependant, ces prestataires de services de paiement ne sont pas les seuls à investir le marché. Les entretiens ont ainsi montré que les banquiers se souciaient également de la tendance à la dématérialisation et au paiement mobile qui permet l'arrivée de solutions telles Apple Pay par exemple. Les GAFA deviennent de plus en plus présents au sein du marché des paiements mais un banquier a souligné que leur motivation se situait avant tout au niveau de la récupération des données que permet le paiement plus que sur une recherche de profit additionnel. De leur côté, les banques sont soumises à davantage d'obligations et ne peuvent pas exploiter (ou peu) les données collectées. Ainsi, les comportements de paiement doivent rester confidentiels.

Ces GAFA n'en restent pas moins des concurrents, même si le fait que leurs solutions ne soient généralement compatibles qu'avec un type de mobile (par exemple, Apple Pay ne fonctionne que via iOS) a été souligné comme un inconvénient majeur par un des commerçants interrogés.

De nombreuses Fintech s'implantent également sur le marché et les banquiers ont souligné que les start-ups les plus prometteuses seront probablement rachetées par les banques in fine afin d'élaborer davantage leur offre. De fait, plus que des concurrentes, elles peuvent représenter un vivier pour la construction d'une solution plus attractive.

Toutefois, pour le moment, la concurrence de ces Fintech est plus forte au niveau de la carte bancaire que du virement, bien que l'arrivée de la nouvelle offre de virement instantané devrait attirer de nouveaux acteurs.

Paypal est un concurrent des banques depuis de nombreuses années et cette offre est, elle, bien basée sur le virement. Toutefois, Paypal pourrait fortement souffrir en Europe avec l'implémentation des paiements instantanés puisque les frais imputés aux professionnels pour son utilisation sont extrêmement élevés et on peut d'ores et déjà anticiper qu'ils seront plus faibles au niveau des paiements instantanés générés par les Banques. Par ailleurs, le nouveau système SCT Inst devrait être plus direct que Paypal sans nécessité d'alimenter le compte en amont ou de reverser les fonds en aval sur le compte bancaire par exemple (car le modèle est à 4 coins), ce qui serait aussi plus pratique pour les transactions P2P.

Les banques contribuent également à accentuer le côté concurrentiel du marché des paiements. De nouvelles solutions sont régulièrement ajoutées au portfolio des offres existantes.

Par exemple, SEPAMail, une solution franco-française a été lancée il y a quelques mois. Toutefois, l'ajout de l'instantanéité pourrait, selon le panel interrogé, contribuer au succès encore incertain de SEPAMail, en faisant donc davantage une solution complémentaire qu'un concurrent.

Ainsi, un banquier a souligné que le virement traditionnel revêtait 2 problèmes principaux :

- Difficulté de saisie (désormais résolu avec SEPAMail – Rubis et le système de QXBan) ;
- Délai de règlement (résolu par l'Instant Payment).

De fait, une solution SEPAMail utilisant la technologie liée aux paiements instantanés résoudrait, selon lui, tous les problèmes liés aux paiements par virement. D'autres banquiers ont néanmoins souligné que la connexion entre les 2 systèmes pourrait s'avérer coûteuse et complexe. Par ailleurs, l'utilisation de SEPAMail nécessite de connaître l'IBAN (pour le premier prélèvement), ce qui représente une consommation temporelle importante (et par ailleurs, la saisie de l'IBAN est complexe et sujette à de nombreuses erreurs).

De manière générale, un banquier a souligné l'aspect relativement peu clair de la stratégie des banques françaises qui s'impliquent parfois dans la construction simultanée de 2 offres similaires avec une forte probabilité de cannibalisation mutuelle. Les commerçants eux-mêmes ont des difficultés à définir les offres sur lesquelles se positionner au vu de leur multitude. Il s'agit pour eux de déterminer quels sont les moyens de paiement qui leur permettront le plus de se distinguer de leurs concurrents. En effet, le moment du paiement peut être synonyme de tension, surtout, par exemple, en cas de dépassement du plafond de la carte bancaire.

Une consolidation du marché ne devrait pas intervenir immédiatement puisque beaucoup de sujets restent non matures dans les paiements, et donc on peut encore prévoir l'arrivée de nouvelles solutions. Toutefois, les banques devront se pencher tôt ou tard sur une rationalisation des plateformes de paiement au vu des coûts élevés rencontrés et ce afin d'atteindre une masse critique.

La blockchain est également un sujet d'intérêt pour de nombreux banquiers. Toutefois, il existe un problème d'échelle. Un banquier soulignait qu'un block peut réaliser 1000 opérations, traitées toutes les 10 minutes, ce qui fait 144000 opérations par jour. Ce volume est insuffisant pour concurrencer réellement un système élaboré de virements bénéficiant de solides infrastructures bancaires. Aussi, la blockchain pose un vrai défi au niveau de la sécurité puisque ses acteurs œuvrent sous couvert de « pseudonymes » rendant difficile le contrôle de l'identité de l'individu se cachant derrière. Les diligences LAT / LAB ne peuvent ainsi pas être réalisées.

Sur un horizon plus long terme, le panel interrogé s'est montré majoritairement prudent. La blockchain en reste à un stade de développement et il est donc difficile de prédire à quoi son avenir pourrait ressembler. Des blockchain privées impliquant les banques pourraient être créées et pourraient servir de vecteur technologique (plus que de concurrent) au paiement instantané. Toutefois, cela altérerait le principe même de la blockchain qui veut que son aspect public et donc son nombre d'acteurs sécurise l'ensemble. Si une telle initiative devait se produire, elle serait forcément impulsée et encadrée par la Banque de France, ainsi que l'ont indiqué 2 banquiers.

PARTIE 3 : CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS – Comment les Banques françaises peuvent-elles répondre au mieux à ces enjeux ?

Dans un premier temps, les principales conclusions suite à la revue de littérature, au benchmark et aux entretiens seront établies. Dans un second temps, des recommandations seront émises afin de mettre en avant les bonnes pratiques qui pourraient être mises en place par les Banques françaises afin d'assurer le succès de cette nouvelle offre.

I. Conclusions

Menaces et opportunités

Les paiements instantanés représentent à la fois une menace et une opportunité pour les Banques. Ainsi, le benchmark et les entretiens réalisés confirment le potentiel d'une telle solution, même si celui-ci semble plutôt devoir se situer à un horizon moyen terme que court terme. Les solutions suédoise et danoise, voire même anglaise, ont, certes, connu un succès rapide mais ces marchés n'étaient pas caractérisés par un usage aussi fort et ancré de la carte bancaire. Les acteurs interrogés ont ainsi mis en exergue qu'il faudrait sûrement attendre 5 à 10 ans avant de voir le SCT Inst prétendre à une part de marché significative.

De fait, les Banques doivent se préparer à un investissement qui s'annonce assez important ; bien que l'expérience danoise ait montré que les coûts de mise en place pouvaient rester maîtrisés en se basant sur les systèmes de paiement déjà implémentés. Aussi, le passage au SEPA il y a quelques années a permis une optimisation des infrastructures qui pourrait s'avérer bénéfique pour ce nouveau défi lié au schème SCT Inst. Toutefois, il est encore difficile d'anticiper, et encore plus de chiffrer, les coûts qui seront liés à la mise en place de cette solution. Il est également probable que ces coûts varient légèrement d'une Banque à l'autre.

L'objectif des Banques sera nécessairement d'amortir cet investissement. Beaucoup d'incertitudes entourent cet aspect. Ainsi, le modèle économique semble loin d'être défini. Un certain consensus existe quant à la gratuité qui devrait être offerte aux particuliers mais cela ne semble cependant pas pleinement acquis. L'expérience danoise, avec Danske Bank et solution Mobile Pay qui supporte un coût à chaque transaction, montre que la gratuité peut être coûteuse pour les Banques. Pour rentabiliser l'investissement, les Banques devront néanmoins probablement davantage se reposer sur la facturation auprès des entreprises pour dégager du profit de cette nouvelle offre. Pour atteindre le seuil de rentabilité, il s'agira, non seulement, de couvrir l'investissement initial mais également les frais de maintenance du système ainsi que la cannibalisation des autres moyens de paiement, dont la rentabilité varie.

Les expériences européennes, principalement suédoises et danoises, quant à l'introduction d'une offre de paiement instantané ont montré que les espèces ont été un des moyens de paiement principaux impactés par le virement instantané. Ainsi, le Danemark a vu l'usage des espèces être divisé par 2 depuis 2000 et la Suède envisage même à long terme de devenir une société sans liquide. Le paiement instantané participera largement à cette révolution. Ceci est bénéfique pour les Banques car les espèces sont particulièrement coûteuses et facilitent le blanchiment d'argent.

Toutefois, la carte bancaire est également menacée et représente, elle, la partie la plus profitable des paiements pour les Banques. Les expériences divergent toutefois au niveau de ce point puisque, en Angleterre, l'usage de la carte bancaire a augmenté en dépit de l'implémentation de Faster Payments et est à présent extrêmement usitée à travers le pays. Toutefois, une des clés de voûte du succès de cette solution était le manque de performance du système Bacs, avec un cycle de règlement de 3 jours. Aussi, les paiements à date future et récurrents sont répandus au sein du système mais en devraient pas être promus en France qui dispose déjà du prélèvement.

Ainsi, les usages identifiés sont nombreux, ce qui est plutôt positif pour les Banques, même si elles ne pourront pas soutenir tous les usages potentiels. Tout d'abord, les entretiens ont permis de mettre en lumière le fait que les usages en B2B seraient probablement limités dans un premier temps du fait de la limite de 15000€ instaurée par les instances européennes, et bien que cette limite puisse être adaptée au niveau national. De fait, la priorité sera probablement donnée aux usages P2P et P2B, comme cela est d'ailleurs le cas, selon une étude de Deloitte, sur les 5 systèmes de paiement instantané internationaux principaux. Les usages P2P sont ceux qui avaient été pensés initialement par le régulateur européen et ce sont également des transactions qui pourraient être favorables aux Banques puisqu'elles sont pour le moment principalement réglées par chèque ou espèces, deux moyens de paiement coûteux.

En revanche, l'usage en P2B se fera au niveau du e-commerce (caractérisé majoritairement par des règlements par carte bancaire en France) et du commerce de proximité (caractérisé majoritairement par des règlements par carte bancaire et espèces). Ce segment, indispensable à la rentabilité générale du système afin que les Banques bénéficient de la facturation aux commerçants, promet pourtant de bouleverser le modèle économique actuel avec une cannibalisation potentielle de la carte bancaire. Les Banques se retrouvent donc aujourd'hui face à un dilemme : soutenir principalement le segment P2P au niveau de l'offre SCT Inst au risque de ne pas obtenir de parts de marché significatives et de ne pas amortir les investissements engagés ou s'impliquer également dans le segment P2B permettant potentiellement d'être profitable mais mettant en danger les revenus stables procurés par la carte bancaire. Les entretiens et le benchmark semblent toutefois mettre en exergue le fait que le segment P2B ne sera pas laissé de côté par les Banques, sous peine de se faire dépasser par certaines autres Banques (ou acteurs du paiement) plus agressives.

A long terme, les paiements instantanés pourraient gagner en volumétrie via l'inclusion de l'offre dans les paiements de masse, type prestations sociales, afin que tous les transferts soient réalisés le même jour, week-ends compris. Cet usage nécessitera une mise à niveau des infrastructures liées au SCT Inst pour qu'elles puissent soutenir les virements de masse.

La commercialisation et le marketing construit autour des paiements instantanés promettent quoi qu'il en soit d'être importants. Ce ne seront toutefois pas les seuls éléments décisifs pour le succès de cette nouvelle offre. Ainsi, le client final ne pourra être séduit qu'à la condition que le parcours client soit simplifié à l'extrême par rapport à un virement traditionnel (saisie de l'IBAN). En effet, il a été prouvé que le premier critère de choix pour les consommateurs est lié à la facilité d'usage du moyen de paiement. Plusieurs solutions ont pu être évoquées : création d'un annuaire permettant de rapprocher l'IBAN d'un numéro de téléphone (tel que mis en place au Danemark, Suède, Pologne ou Royaume-Uni), génération d'un QR Code à scanner, technologie du sans contact, etc. Toutefois, il semblerait qu'aucune décision n'ait encore été prise à ce niveau. Au Danemark, Swipp, une des deux solutions de virement instantané, a conclu un partenariat avec Verifone qui équipe 30000 commerçants danois. Cela a permis d'étendre l'usage de ce système au sein des commerces de proximité.

Selon les banques, les solutions proposées pourraient d'ailleurs être différentes puisqu'il n'existe à priori pas de consensus quant à la création d'une application commune, comme Swish a pu l'être en Suède. Une certaine coordination est attendue afin d'assurer que l'ensemble des grandes banques de la place offre ce service, condition indispensable au bon fonctionnement d'un modèle 4 coins pour que le client final, quelle que soit sa banque, puisse générer un SCT Inst. Cette collaboration ne devrait toutefois pas dépasser ce stade, de l'avis des professionnels et également au vu du paysage concurrentiel français.

Ainsi, ce dernier est très fourni et l'arrivée des paiements instantanés est à la fois une opportunité et une menace de ce point de vue là également. Une opportunité car le SCT Inst pourrait connaître le succès au niveau du segment P2P, qui se caractérise aujourd'hui par l'arrivée de nombreuses start-ups (Lydia, Pumpkin ou « l'ancien » Paypal) faute de solutions alternatives, simples d'utilisation et digitales, aux chèques et espèces. Opportunité encore, afin de concurrencer des offres digitales fortes mises en place notamment par les GAFA. Une menace aussi car les nouveaux prestataires de service de paiement, instaurés par la DSP2, pourraient également proposer des services autour de ces paiements instantanés (surtout en P2B, sur le e-commerce, à l'instar de solutions comme Sofort) et s'intermédiaire entre les banques et le client final, accaparant ainsi les profits potentiels liés à ces opérations et affectant la rentabilité du système pour les Banques.

La mise en place de ces nouveaux PSP a par ailleurs mis sur le devant de la scène des problématiques liées à la fraude, puisque la Banque reste responsable en cas de fraude, blanchiment ou financement du terrorisme constaté au niveau d'un transfert de fonds initié par un intermédiaire. Ainsi, les SCT Inst

réalisés via ces acteurs s'annoncent particulièrement sensibles puisque la lutte contre la fraude est annoncée comme le défi principal lié à cette nouvelle offre, étant donné que le virement traditionnel est déjà particulièrement sensible à ce risque. La cible temporelle pour la réalisation du transfert de fonds est fixée à 10 secondes, ce qui signifie que 2 à 3 secondes seulement seront dédiées à la réalisation des contrôles via l'analyse comportementale (qui peut par exemple constituer en l'analyse de la rapidité de saisie d'un virement) ou par empreinte numérique. De fait, l'authentification forte, en amont de la réalisation du paiement, devra être travaillée et fiabilisée au maximum. Cet aspect de l'infrastructure bancaire nécessitera de forts investissements afin de sécuriser l'ensemble des usagers, ce d'autant plus que les virements sont, par essence, irrévocables. La limite de 15000€ servira, dans un premier temps, à éviter des fraudes de trop grande ampleur. Elle devrait toutefois être rapidement augmentée, afin d'élargir les usages.

STET, la chambre de compensation, a aussi d'ores et déjà pris en compte cet aspect et a mis en place un système de « scoring » et de « machine learning » et proposera également en service additionnel une base de données « proxy » permettant d'extraire de manière sécurisée le BIC et l'IBAN à partir d'un numéro de mobile, ce qui irait dans le sens de la création d'un annuaire.

Bien que la maîtrise de la fraude soit essentielle, la définition des règles ne devra pas être trop stricte, sous peine d'obtenir un taux de rejets trop élevé qui découragerait les utilisateurs.

Outre le risque de fraude, le risque lié au découvert est fort. En effet, avant chaque virement instantané, une consultation du solde en temps réel sera réalisée. Toutefois, des engagements, par chèque par exemple, peuvent ne pas apparaître et pourraient résulter en l'apparition d'un solde négatif suite à la réalisation du SCT Inst. Ce risque sera difficile à contrôler, à moins de limiter l'utilisation du paiement en temps réel pour les clients flirtant avec le découvert.

Figure 57 : Principales opportunités et menaces pour les banques par rapport au SCT Inst

Opportunités	Menaces
• Diversification : nouvelle source de revenus • Amélioration du positionnement au niveau du segment du P2P avec la proposition d'une alternative aux chèques, espèces et Fintech • Digitalisation de la société française incitant au développement de nouvelles applications, notamment dans le paiement, pour répondre aux attentes • Substitution aux chèques et espèces, moyens de paiement coûteux	• Remise en question du modèle économique établi sur la carte bancaire, potentiellement cannibalisée par les paiements instantanés • Concurrence des nouveaux PSP (DSP2) qui pourrait s'intermédiaire entre les Banques et le consommateur final • Réglementation autour de la fraude (LAB/LAT) qui s'accroît avec un temps de contrôle qui diminue • Manque de rentabilité : facturation liée aux clients professionnels qui pourraient ne pas compenser la gratuité

- Nouveaux usages à inventer avec l'introduction d'un nouveau moyen de paiement

potentielle pour les particuliers et guerre potentielle des prix avec les concurrents

Ecosystème du marché des paiements

Une menace spécifique et forte se situe au niveau de la concurrence et l'analyse menée au cours de ce mémoire permet de dresser un écosystème des paiements avec les différents concurrents du SCT Inst, comparés les uns par rapport aux autres, en fonction de leur offre de valeur sur 2 variables :

- La rapidité de réalisation du paiement et de sa notification, qui est la principale valeur ajoutée des paiements instantanés ;
- L'interopérabilité de la solution, c'est-à-dire la possibilité de payer en utilisant un moyen de paiement dans un maximum de situations du fait de son acceptabilité par les commerçants ou les Banques.

Figure 58 : Ecosystème du marché des paiements selon des critères spécifiques



Ainsi, on peut constater que la plupart des nouveaux moyens de paiement vont dans le sens de l'instantanéité avec des notifications immédiates de paiement ainsi qu'une réutilisation immédiate des fonds bien que cela puisse être limité à un usage via l'application (les fonds n'étant pas transférés automatiquement sur le compte bancaire). Néanmoins, le manque de consolidation des offres limite l'interopérabilité et limitent donc le nombre de situations au sein desquelles ces systèmes puissent être utilisés.

A contrario, les moyens de paiement traditionnels sont peut-être moins rapides, en tout cas en ce qui concerne le virement et surtout le chèque, mais beaucoup plus largement acceptés et utilisés.

De fait, plus que sur le coté instantané, les Banques pourrait communiquer au niveau de l'interopérabilité de la solution qui ne manquera pas de s'accroître au fur et à mesure du temps et de l'adhésion de l'ensemble des Banques à ce système. Ainsi, tout comme les moyens de paiement traditionnel, le SCT Inst est un modèle 4 coins et non 3 coins, ce qui lui donne un avantage sur les nouveaux moyens de paiement et augmente son potentiel auprès des professionnels.

PESTEL

Afin de compléter cette analyse générale, une analyse thématique va être menée afin d'identifier quels sont les facteurs externes spécifiquement positifs pour les Banques françaises et ceux qui seront plutôt négatifs. Cette analyse se concentrera sur le modèle PESTEL :

a) Politique / Légal : Aspect favorable

Les aspects politiques et légaux se rejoignent sur les paiements instantanés. Ainsi, la volonté des politiques se retrouve dans la réglementation mise en place.

L'Europe, au travers de la définition du schème SCT Inst, et la France, avec le Comité National des Paiements Scripturaux qui a indiqué que le paiement instantané serait une priorité dans les années à venir, semblent déterminés à donner tous les moyens nécessaires pour que le virement instantané soit un succès.

Le potentiel des paiements instantanés est d'autant plus important que la régulation semble de plus en plus en défaveur des autres moyens de paiement, déjà ancrés sur le marché. En effet, les commissions interchange au niveau de la carte bancaire baissent progressivement, réduisant ainsi sa rentabilité pour les Banques mais augmentant de fait son attractivité auprès des commerçants. Les espèces, difficiles à contrôler du point de vue du blanchiment d'argent, et les chèques, très coûteux et qui demeurent une particularité française, sont fortement découragés. De fait les Banques sont incitées à trouver de nouvelles sources de revenus.

Aussi, de manière générale, la DSP2 pourrait permettre une augmentation de l'usage du SCT Inst, via la multiplication des canaux de distribution. Toutefois, pour les Banques, l'intermédiation, déjà évoquée auparavant, met en danger le modèle économique et accroît le risque de fraude porté par les Banques.

Globalement, la réglementation semble toutefois en faveur des Banques au niveau du paiement instantané. Elles devraient pouvoir s'appuyer sur ce pilier pour développer leur offre ainsi que la part de marché accaparée par ce nouveau moyen de paiement.

b) Economique : Aspect défavorable

La France a connu plusieurs années de croissance économique difficile mais la reprise économique semble se confirmer après une croissance du PIB supérieure à 1% en 2015 et qui s'annonce encore plus élevée en 2016.

Toutefois, une enquête menée par Le Parisien en 2016, montre que les français perçoivent toujours leur pouvoir d'achat comme étant en baisse (pour 2/3 du panel) et 42% ont spécifiquement déclaré qu'ils allaient devoir réduire leurs dépenses au cours de cette année.

Cela confirme que, du point de vue des particuliers, la facturation d'un service de paiements instantanés affecterait fortement le potentiel de ce moyen de paiement et limiterait son usage à des cas de virement vraiment urgent. En effet, il est peu probable que les français abandonnent totalement la carte bancaire au profit des SCT Inst et de fait, ils continueront de payer les cotisations de carte bancaire. Au vu du contexte, il semble peu probable qu'ils acceptent de cumuler le paiement de leur carte bancaire avec celui d'un abonnement à un système de paiement instantané.

Du point de vue des banques, les nombreuses demandes du régulateur ainsi que le contexte économique délicat ont aussi affecté la rentabilité liée aux paiements. Ainsi, les investissements à réaliser ont été nombreux au cours des dernières années : transition vers le SEPA puis à présent les paiements instantanés avec des marges qui se réduisent par ailleurs (notamment sur la carte bancaire). Les Banques restent des acteurs centraux dans l'économie et leur capacité à investir reste donc élevée. Cependant, la perspective de construire une nouvelle offre donc toute la rentabilité reposera sur les entreprises ne s'avère pas nécessairement séduisante.

Néanmoins, même si la rentabilité du modèle est incertaine, les Banques ne peuvent pas se risquer à ne pas proposer ce service ; surtout si leurs concurrents l'offrent, au risque de perdre une partie de leur clientèle ou d'avoir plus de difficultés à attirer de nouveaux clients.

c) Social : Aspect favorable

Les habitudes des consommateurs évoluent avec un monde qui devient de plus en plus connecté. Plus d'un français sur 2 possède ainsi un smartphone et le marché des paiements ne peut pas échapper à cette mutation.

Aujourd'hui, le chèque et les espèces apparaissent un peu à contre-courant de cette tendance. La carte bancaire peut, elle aussi, sembler quelque peu démodée. Néanmoins, de nouveaux acteurs du marché surfent sur ces nouveaux usages et proposent des applications permettant une dématérialisation de

la carte bancaire au sein du smartphone (type Apple Pay). Ces solutions ne peuvent toutefois être utilisées qu'auprès des commerçants équipés et les mobiles compatibles.

Le virement est un moyen de paiement qui est nécessairement entièrement dématérialisé et ne nécessite même pas de support comme la carte bancaire. Cela est en parfaite adéquation avec la digitalisation auquel la société est confrontée.

Par ailleurs, les améliorations techniques ont permis d'accélérer le rythme de consommation. Le consommateur s'attend donc à être satisfait plus rapidement. A nouveau, le paiement instantané semble en équation avec cette mouvance, tout comme de nombreux nouveaux moyens de paiement. Toutefois, si le SCT Inst permet un transfert des fonds immédiat, il devra aussi permettre un acte de paiement simple et rapide. La complexité actuelle dans le parcours client qui impose de connaître et saisir l'IBAN du bénéficiaire contraint fortement l'usage de ce moyen de paiement.

Enfin, l'usage du mobile et le développement des accès internet via mobile ont amené les consommateurs à une forte consommation sur les applications, qui se doivent aujourd'hui d'être de plus en plus complètes et simples d'utilisation pour connaître le succès. Il est probable que la majorité des SCT Inst soit générée via mobile. Les banques ont donc 2 choix : soit développer une application commune qui permettrait d'attirer un large public et de mettre en commun les savoir-faire de chaque banque mais qui implique un haut degré de coordination entre banques soit développer des applications séparées. Cette dernière option est la plus probable et, si la concurrence pourrait pousser à davantage d'innovations, il y a également fort à parier que le consommateur y perde en lisibilité.

d) Technologique : Aspect favorable

Les innovations technologiques sont quotidiennes et le secteur bancaire n'est pas épargné. La blockchain pourrait être particulièrement disruptive, peut-être autant que l'Internet selon certains acteurs. Le Ripple (une des cryptomonnaies liée à la blockchain) promet ainsi une simplification totale des transferts internationaux, qui sont aujourd'hui caractérisés par des frais et des délais importants. Les défis liés à cette technologie sont encore nombreux, et ne permettent pas aujourd'hui de soutenir un volume important de transactions, mais le monde bancaire, et notamment celui des paiements, pourrait totalement évoluer dans les années à venir.

Sans même parler de blockchain, le développement massif d'internet à tous les domaines de la vie a permis une amélioration des banques en ligne et donc du service offert au consommateur qui peut réaliser de plus en plus d'opérations à distance.

L'optimisation de cet espace client sera également au cœur du système des virements instantanés puisque ces derniers seront sûrement en partie générés via ces espaces.

Enfin, le développement des technologies sur mobile a aussi un impact au niveau des Banques qui se doivent de proposer des applications élaborées et faciles d'usage (voir ci-dessus) afin de résister à l'arrivée des Fintech, plus dynamiques et flexibles et qui ont plus de facilités à pénétrer le segment du mobile. Il est toutefois à souligner que les Banques peuvent également décider de s'associer avec ces Fintech et ainsi profiter de leur flexibilité.

Le consommateur attend par ailleurs aujourd'hui une certaine interopérabilité de ces applications, afin qu'elles puissent être téléchargées et qu'elles présentent une ergonomie identique sur iOS, Android ou Microsoft.

e) Ecologique : Aspect neutre

Cet aspect ne devrait pas entrer en ligne de compte sur les paiements instantanés, bien qu'on puisse considérer les moyens de paiement dématérialisés comme bénéfiques pour l'environnement. Cela ne peut toutefois pas être transformé en argument de vente.

Enfin, un autre aspect externe est l'impact européen sur ces banques françaises. L'analyse ne peut pas uniquement se limiter à un contexte franco-français. En effet, l'initiative SCT Inst est européenne, comme le montre l'adoption de la norme ISO 20022 qui s'assure que les informations liées aux paiements soient comprises par tous, et implique donc l'ensemble des banques européennes qui se déclareront adhérentes au schème. Ainsi, bien que les enjeux français semblent prédominants pour les Banques françaises car leurs premiers clients sont bien nationaux et concernés pas des transactions nationales, il n'en reste pas moins qu'elles devront également être capables de recevoir et émettre des paiements instantanés dans l'ensemble de la zone SEPA. Cet impact se situe tout d'abord au niveau de la gestion du risque de fraude puisque certains pays de la zone SEPA peuvent apparaître comme plus « risqués ». Cette difficulté pourrait amener les régulateurs européens à ne pas accroître démesurément la limite de montants quant aux transactions paneuropéennes. Le régulateur français pourrait alors décider de se dissocier de cette limite au niveau nationale afin d'offrir des plafonds plus en adéquation avec les attentes des entreprises pour leurs transactions B2B.

Egalement, cette dimension européenne du SCT Inst devrait inciter les banques à construire un support aux paiements instantanés (type application mobile) qui puisse également être éventuellement utilisé par les clients européens en visite en France. Le parcours client devrait ainsi être pensé à la fois pour les français et les étrangers.

II. Recommandations

Suite à ces conclusions générales, il convient à présent de mettre en avant quelques recommandations quant aux actions qui pourraient être mises en place par les Banques françaises afin d'optimiser les résultats obtenus par le SCT Inst.

- **Aspect technique** : *Capitaliser sur la limite fixée à 15000€ pour tester les règles en termes de fraude et éviter un trop grand nombre de rejets*

Les systèmes de paiement instantané existant à l'étranger ont confirmé la faisabilité technique du virement en temps réel. Bien que les investissements à réaliser seront réels, il n'y a pas de réel doute quant au fait que les Banques françaises réussissent à enrichir leur panel d'offres avec le SCT Inst.

Il est d'ores et déjà acquis que le modèle de compensation sera basé sur un système hub avec une chambre de compensation, STET en l'occurrence. Le règlement se fera sur une base nette, et non brute, et se produira donc après la compensation. Un système de garanties sera mis en place pour limiter le risque.

En revanche, la lutte contre la fraude, le blanchiment ou le financement du terrorisme, sera un défi technique majeur. En effet, toute intervention humaine dans l'analyse est à exclure, le délai pour exécuter le paiement étant fixé à 10 secondes seulement, dont 2 à 3 seront consacrées aux contrôles. Peu de données sont disponibles au niveau des règles mises en place par les autres systèmes européens mais il est certain qu'une partie de travail consistera à développer une authentification forte en amont. De nombreuses banques travaillent déjà sur ces aspects mais les solutions (authentification par empreinte digitale ou encore vocale par exemple) ne semblent pas encore pleinement opérationnelles. Elles seront pourtant indispensables, surtout au niveau des paiements mobiles, au vu du risque de perte ou vol qui peuvent exister sur ces appareils. La Suède et le Danemark ont décidé de mettre en place des systèmes d'authentification n'étant pas limités aux domaines du paiement mais permettant également la signature électronique de documents. Le système danois, NemID, est perçu comme extrêmement sécurisant par les consommateurs car il repose à la fois sur un code connu du client (son identifiant et son mot de passe) et un code détenu physiquement (sur une carte à codes). Ainsi, il est aussi important de prendre en compte la perception que le client pourra avoir quant à la sécurité autour de la transaction, tout en ne complexifiant pas trop le parcours client via la saisie de multiples codes.

Cependant, cette authentification en amont ne sera pas suffisante et des contrôles devront également être réalisés par les banques au niveau du transfert de fonds afin de détecter les comportements anormaux au niveau du paiement. L'analyse comportementale est aujourd'hui centrale dans la détection de la fraude et devra effectivement commencer en aval même du paiement, dès la

connexion du consommateur au système, comme les entretiens l'ont mis en lumière. Afin que cette analyse soit efficace, cette analyse doit intégrer un maximum de données, notamment de contexte. Ceci est rendue possible par certaines offres qui prennent en compte un ensemble de données numériques (ou « empreinte numérique ») afin de fiabiliser l'analyse.

Si certains comportements seront immédiatement définis comme suspects, d'autres soulèveront le doute sans pour autant qu'une réponse claire quant à une éventuelle fraude ou non puisse être apportée. Aucune analyse manuelle supplémentaire ne pourra être menée puisque la notification de paiement doit être positive ou négative. Elle ne peut donc pas indiquer que la transaction est en suspens, au risque de remettre en cause le principe de l'instantanéité.

De fait, il existe un vrai risque pour les Banques. Toutefois, les Banques se doivent d'accepter une partie de ce risque si elles veulent assurer un succès du paiement instantané. En effet, des règles trop strictes qui, certes, permettraient de réduire drastiquement les taux de fraude, contrarieraient aussi fortement l'expérience globale des consommateurs. En effet, de nombreuses transactions, bien que non touchées par la fraude, seraient rejetées, obligeant les consommateurs à utiliser d'autres moyens de paiement. Une des premières exigences du consommateur est que le système fonctionne correctement et réalise l'action demandée. Cela ne sera pas possible avec des règles très strictes.

La limite de 15000€ a été implémentée, justement pour que le risque ne soit pas trop lourd pour les Banques si une fraude venait à se produire. Ce montant reste ainsi assez faible pour des virements. Le risque principal est lié à la possibilité de réaliser plusieurs virements à la suite, puisque si les SCT Inst sont limités en montants, ils ne sont en revanche pas limités en nombre.

Ce coût lié au risque de fraude reste incompressible, surtout au vu de la sensibilité de l'univers internet à ce genre d'actions. Les Banques devront essayer de l'intégrer à leur calcul afin de connaître leur seuil de rentabilité.

- **Aspect marketing** : *Insister sur les points de différenciation de l'offre auprès de publics ciblés*

Le premier préjugé qui sera nécessairement lié au paiement instantané est que celui-ci ne peut être utilisé que dans des situations urgentes. Or, le virement instantané peut également revêtir un intérêt dans de nombreuses autres situations, à l'instar des paiements de gros montant (pour sécuriser l'acheteur qui n'a pas à payer avant d'avoir reçu la marchandise) ou dans le e-commerce (pour potentiellement lancer le processus de livraison plus rapidement). Egalement, une enquête CSA a montré que 42% des personnes interrogées souhaiteraient utiliser davantage leur carte bancaire au quotidien et 47% du panel déclare utiliser le chèque, faute de pouvoir utiliser un autre moyen de paiement. Le virement instantané pourrait aussi capitaliser sur ces usages.

La méthode de commercialisation du produit, le marketing qui entourera son lancement, seront en tout cas centraux pour que le consommateur comprenne l'étendue des usages possibles.

Les premiers efforts devront être dirigés vers le segment P2P, qui est le segment où les banques sont le moins présentes puisque la carte bancaire ne peut pas être utilisée dans ce genre de transactions. De fait, de nouveaux acteurs, comme Lydia, Pumpkin ou les sites de cagnotte en ligne (Morning, Leetchi, etc.), entrent sur ce segment et cannibalisent certains clients aux Banques sur le marché des paiements (déjà 300000 utilisateurs pour Lydia en 3 ans d'existence). En effet, les Banques ne proposent pas de moyens de paiements 4 coins qui soient en accord avec les attentes des consommateurs au niveau des produits digitaux. Certains rachètent des start-up innovantes (comme BPCE a pu le faire avec le Pot Commun) mais ces applications restent relativement contraignantes puisque basées sur un modèle 3 coins.

De fait, le virement instantané peut apporter une vraie valeur quant à ces transactions, surtout si la saisie du virement est facilitée (voir point suivant) et est accessible via une application mobile. C'est pour cela que l'EPC a défini ce segment comme le premier à être ciblé par l'instauration du SCT Inst.

Afin de communiquer de manière performante auprès des particuliers, les Banques devraient utiliser en grande partie les réseaux sociaux, type Twitter, et le numérique afin d'assurer une cohérence dans la promotion de ce nouveau moyen de paiement entièrement dématérialisé. Ainsi, une communication sur Twitter permet par exemple une plus grande fluidité dans la communication avec le consommateur et des délais de réponse raccourcis. Egalement, le marketing numérique présente l'avantage de mettre en œuvre des supports plus interactifs tels des vidéos présentant la solution.

Aussi, les conseillers clientèle auront un rôle primordial à jouer et il sera important de les former sur cette nouvelle offre, notamment sa valeur ajoutée ainsi que les mesures de sécurité mises en place.

Aussi, convaincre les particuliers sera la première étape dans la construction de l'offre de paiement instantané. En effet, un des premiers critères d'adoption d'un nouveau moyen de paiement par un commerçant est son degré d'utilisation par le client final. Un moyen de paiement peu usité aura moins d'arguments pour convaincre les commerçants de la proposer sur leur site internet ou au sein de leurs points de vente.

De manière générale, la notification immédiate du paiement ainsi que le côté irrévocable du SCT Inst peuvent apporter une valeur ajoutée aux commerçants. Cependant, les commerçants sont aujourd'hui confrontés à de nombreuses alternatives aux paiements traditionnels, entre la carte bancaire dématérialisée ou encore le sans contact. Ces changements ont impliqué des investissements conséquents de la part des professionnels, notamment au niveau des terminaux de paiement ou pour mettre à jour les mécanismes de paiement sur le site en ligne. Si le virement instantané réutilise des

infrastructures de paiement existantes pour le commerçant, son adoption en sera facilitée, et ce d'autant plus si le client a ajouté ce moyen de paiement à son panel.

Ces usages P2B seront centraux pour les Banques car il est certain que les commerçants pourront être facturés quant à l'utilisation de ce service, au contraire des particuliers. Par ailleurs, en valeur, les transactions P2B dominent largement le segment P2P qui couvre plutôt des transferts d'argent à faibles montants. Le P2B sera nécessaire à l'atteinte du seuil de rentabilité pour les Banques et pour assurer d'amortir l'investissement initial. De fait, les Banques devront aussi soutenir ces usages.

Par ailleurs, au-delà des usages évidents que représentent le e-commerce ou le commerce de proximité, les Banques devront élargir leur vision autant que possible. Par exemple, un cas d'usage a été d'ores et déjà identifié dans le domaine de l'assurance, notamment pour accélérer le remboursement pour des sinistres ou des catastrophes naturelles.

La communication vers le segment P2B serait facilitée en cas de mise en place d'une application liée aux paiements instantanés (voir « aspect innovation ») permettant un élargissement des usages, et notamment la collecte d'informations plus précises sur les consommateurs. Cela séduirait les commerçants, pour qui l'information est très précieuse, puisqu'elle leur permet un meilleur ciblage.

Le segment B2B, qui représente également un segment très intéressant avec des cas d'usage déjà évidents (notamment pour une meilleure gestion de la trésorerie sans crainte des retards dans le paiement), mais qui sera trop contraint dans un premier temps par la limite de 15000€. Ce type d'usage ne pourra se développer qu'une fois la limite augmentée, ce qui, selon l'expérience Faster Payments, devrait se produire assez rapidement après la mise en place du système. Toutefois, le système de paiement instantané anglais prouve aussi que les Banques proposent parfois des limites inférieures à ce qui est permis par la régulation pour des raisons de sécurité, et également économiques pour la Grande Bretagne puisque les virements de gros montant sont davantage facturés que les virements instantanés.

La limite actuelle ne devrait, en tout cas, pas être trop problématique dans la plupart des cas puisque le montant moyen d'un virement est de 1876€ et cache d'importantes disparités avec de nombreux virements à petits montants. Au Danemark, il a déjà pu être constaté que la plupart des virements instantanés concernaient des petits montants du fait de son orientation P2P et P2B.

Toutefois, et bien que les cas d'usage soient nombreux et puissent être mis en lumière par un marketing efficace de la part des Banques, l'adoption de ce nouveau moyen de paiement restera très progressive. La carte bancaire est trop bien ancrée dans les habitudes des français pour que le SCT Inst puisse prétendre à une forte part de marché dès son lancement, malgré un soutien important du régulateur, un facteur essentiel du succès d'un tel système (enquête SWIFT). Par ailleurs,

contrairement au système de Faster Payments, il ne bénéficiera pas de la redirection automatique de certains paiements réalisés via le système Bacs. Aussi, le virement traditionnel est déjà très efficace (compensation potentiellement à J si le transfert de fonds est réalisé avant le cut-off) et pourrait encore répondre à une partie des attentes des consommateurs.

De fait, la communication autour du système, qui sera dans un premier temps à orienter vers le P2P et le P2B, sera primordiale afin d'élargir les usages et en inventer de nouveaux.

- **Aspect usage** : *Simplifier le parcours client à l'extrême afin de modifier les usages perçus sur le virement*

Le parcours client sera aussi un point central dans le succès du système SCT Inst puisque le client s'attend à une simplification totale dans l'utilisation de la solution.

En effet, le virement traditionnel procure déjà aujourd'hui d'indéniables avantages. Tout d'abord, il est également irrévocable, il n'y a pas (ou peu) de contraintes de montant, il est dématérialisé (ne nécessite aucun support autre qu'internet). Toutefois, son expansion est freinée par la nécessité de renseigner le RIB du bénéficiaire en amont du paiement et donc d'une part de se le procurer (ce qui exclut totalement un usage en commerce de proximité) et ensuite de le rentrer au sein de son espace personnel sur sa banque en ligne. Cela implique un temps de validation du bénéficiaire ainsi que des erreurs potentielles de saisie (un IBAN comprenant de nombreux chiffres). Une fois le bénéficiaire validé, le parcours client est alors simplifié, surtout au niveau du segment P2P.

Toutefois, toutes les difficultés initiales n'incitent pas à un usage du virement pour les particuliers hors de leur cercle de connaissances. Les entreprises sont, elles, moins contraintes par ses difficultés car les IBAN s'échangent plus facilement sur du B2B, notamment au regard des montants en jeu ainsi que du manque d'équipements (empêchant dans une certaine mesure l'usage de la carte bancaire).

De fait, la première mission des Banques quant au virement instantané sera de profiter de cette nouvelle innovation pour repenser totalement le parcours client lié au virement. L'objectif est que le consommateur ne soit plus contraint de saisir l'IBAN pour réaliser un virement. Les solutions existent. Ainsi, Swish, Nets RealTime 24/7 et Faster Payments ont tous pris le parti de permettre le virement en temps réel via la saisie du numéro de téléphone du bénéficiaire. Dans ce cadre, un annuaire est créé afin de lier l'IBAN à un numéro de téléphone spécifique. Cette solution n'est pas nécessairement parfaite car elle pose question en cas d'utilisation de plusieurs comptes courants (et dont IBAN) pour le paiement. Aussi, elle implique les opérateurs téléphoniques en plus des Banques.

En outre, dans le cadre des paiements P2P, et si les banques décidaient de créer une application pour générer le paiement, et à l'instar de solutions comme S-Money, les banques pourraient laisser la

possibilité aux utilisateurs d'initier un virement via Twitter, ce qui renforcerait par ailleurs l'efficacité de la communication via ce canal.

Construire une solution tournée vers le sans contact dans le cadre des paiements P2B pourrait aussi avoir un intérêt avec un QR code, généré par une application et qui pourrait être scanné par le terminal de paiement par exemple. En effet, d'ici janvier 2020, tous les commerçants devront être équipés de la fonctionnalité « sans contact », ce qui peut représenter une opportunité pour les virements en temps réel. L'utilisation du sans contact permettrait d'assurer une expérience sans heurt du consommateur, en magasin. En effet, il faudra déjà compter 10 secondes pour la notification de paiement et il sera donc essentiel que le temps de paiement en magasin soit limité.

Toutefois, le sans contact ou encore le paiement mobile souffre d'un déficit d'image avec 76% du panel de l'enquête CSA jugeant le paiement sans contact peu fiable.

Par ailleurs, il a été évoqué la possibilité de coupler la solution SEPAMail avec le paiement instantané. Bien que se contenter de distribuer le SCT Inst via SEPAMail limiterait les usages (solution franco-française), une telle initiative permettrait de renforcer l'attractivité de SEPAMail. En effet, SEPAMail (Rubis) peut être utilisé dans des situations assez similaires aux SCT Inst (segment P2P ou P2B, mais pas nécessairement en commerce de proximité néanmoins) et permet aux bénéficiaires de générer lui-même la demande de virement que l'émetteur doit simplement valider. Ajouter l'instantanéité à l'offre de valeur permettrait probablement une augmentation de la part de marché de cette solution.

Enfin, dans le cadre du e-commerce, le paiement instantané pourrait s'inspirer de Paypal en intégrant une icône dédiée sur les pages de paiement qui redirigerait l'utilisateur vers la plateforme de la banque en ligne impliquant la simple saisie d'un identifiant et d'un mot de passe. Cela rend le paiement moins concret que le renseignement de coordonnées de carte bancaire ou d'un IBAN. Or, le consommateur recherche aujourd'hui un acte de paiement qui soit de moins en moins visible. Le succès d'applications comme Uber, où aucune action spécifique n'est à entreprendre pour le paiement qui est lié directement à la commande d'un taxi, montre l'existence d'une attente sur ce point.

Cette icône pourrait aussi être accessible au niveau des sites P2P, notamment de messagerie instantanée. Le fait que Facebook soit en train de développer une solution équivalente prouve son potentiel.

Toutefois, cette éventualité, qui va dans le sens des usages actuels, serait plus aisée à mettre en place dans le cadre d'une application commune, à l'image de Paylib, sous peine pour le consommateur de se retrouver confronté à de trop nombreuses icônes.

- **Aspect financier :** *Orienter le modèle économique vers l'offre de services additionnels et la facturation aux entreprises*

Les particuliers ne souhaitent pas être facturés pour bénéficier d'un service de virement instantané, ce d'autant plus qu'ils disposent à l'heure actuelle de moyens de paiement gratuits. Le SCT Inst serait alors uniquement utilisé dans les situations présentant un besoin d'argent immédiat, qui ne sont pas forcément multiples. Ainsi, en P2P, les paiements se déroulent souvent dans une relation de confiance qui ne nécessite pas l'instantanéité. En P2B, de plus en plus de sites de e-commerce (notamment Amazon via Amazon Premium) proposent déjà, contre une facturation additionnelle, une livraison plus rapide en cas d'urgence. Ce délai de livraison ne pourra pas être amélioré drastiquement par la mise en place du SCT Inst. En commerce de proximité, l'instantanéité du transfert de fonds n'est pas un pré-requis, seule compte la confirmation du paiement. De fait, il semble certain qu'une facturation limiterait drastiquement les usages pour les particuliers, qui payent déjà pour la carte bancaire.

On peut d'ores et déjà anticiper que le modèle économique reposera sur les professionnels (entreprises et commerçants). En effet, la valeur ajoutée pour eux peut être réelle, via une élimination des impayés, et le gain d'un jour au niveau de l'encaissement (bénéfice surtout valable pour les commerçants) ou encore la possibilité d'attendre le dernier jour pour payer les factures. Ainsi, par exemple, les PME cherchent souvent à retarder au maximum leurs décaissements afin de préserver une trésorerie fragile. Le gain d'un jour ou deux quant au paiement des factures, sans craindre de pénalités de retard (en cas de dépassement du cut-off le jour du paiement), peut être significatif, surtout sur des montants importants (limités à 15000€ dans un premier temps mais qui pourront augmenter à moyen terme).

Le montant facturé aux professionnels reste à déterminer pour les Banques ainsi que son format. On peut imaginer que la facturation se fasse sous forme d'abonnement ou sous forme individuelle (ou les deux selon les besoins). On peut supposer que la majorité des paiements se fasse sous forme individuelle car les entreprises sont enclines à payer exactement ce qu'elles consomment, ni plus ni moins.

Toutefois, cette facturation aux professionnels pourrait ne pas être suffisante pour atteindre le seuil d'amortissement, en tout cas à court ou moyen terme. En effet, comme mentionné précédemment, le part de marché à laquelle le SCT Inst pourra prétendre ne sera pas élevée car la transition vers un nouveau moyen de paiement suppose un changement dans les comportements dans les consommateurs qui peut être assez long à obtenir.

Ainsi, il sera essentiel pour les Banques de développer des services additionnels autour du paiement instantané qui pourraient être facturés. On pourrait par exemple imaginer un service de débit différé pour l'émetteur du paiement sous certaines conditions. Egalement, des assurances pourraient être offertes (comme sur la carte bancaire). En outre, des services d'agrégation de compte pourraient également avoir une valeur ajoutée pour le client et permettre aux Banques de mieux lutter face à la concurrence qui s'annonce. En effet, les agrégateurs de comptes auront à présent également la possibilité d'initier un paiement. Aussi, selon l'application qui sera développée afin d'offrir le paiement instantané, de nombreux services additionnels pourraient être offerts et facturés.

- **Aspect innovation :** *Développer un système de paiement instantané, non limité aux recommandations du régulateur – La création d'une application commune*

Les entretiens avec les commerçants ont révélé qu'ils espéraient que l'application développée ne soit pas limitée à un usage sur les paiements. En effet, le cœur du défi pour les commerçants est de pouvoir comprendre au mieux leurs consommateurs, d'analyser leurs comportements afin de pouvoir cibler et personnaliser le marketing pour chaque client. Or, les banques sont tenues légalement de ne pas communiquer d'informations quant aux comportements de leurs clients. Toutefois, avec la mise en place d'une application, peut-être en collaboration avec certains grands commerçants, une fonction localisation pourrait être développée pour déterminer par exemple, dans quel rayon un certain client se rend ou sa proximité vis-à-vis d'un magasin (afin d'envoyer des notifications sur certaines promotions notamment).

Les commerçants seraient beaucoup plus enclins à accepter une telle solution qui présente un réel écosystème de services, dans lequel s'implante (et qui ne soit donc pas limitée) le SCT Inst, qui contient des avantages indéniables comme cela a déjà été évoqué (cf aspect marketing).

L'application pourrait aussi permettre la dématérialisation des cartes de fidélité, afin d'imputer, en même temps que le paiement, les éventuelles remises ou les points accumulés.

Fivory, soutenu par le CM-CIC, pourrait inspirer les Banques. En effet, il s'agit d'une des rares initiatives qui essaie de prendre en compte la volonté d'élargissement des usages par les consommateurs qui peuvent obtenir des informations sur leurs commerçants ainsi que des réductions via la gestion de leur programme de fidélité ou la communication liée à des offres spéciales. Cette application répond également aux attentes des entreprises qui peuvent mieux analyser les comportements de leurs clients et communiquer davantage avec eux.

Apple Pay prend également en compte la gestion des programmes de fidélité, ce qui prouve que, à minima, les consommateurs ont une attente forte quant à un élargissement des fonctions permises

par des applications de paiement. Les GAFA ont par ailleurs décidé d'investir le marché des paiements, en partie parce qu'ils jugeaient que les services offerts aux clients étaient trop faibles.

Aujourd'hui, une application reste à part dans le monde des paiements et il s'agit d'Alipay. Ainsi, le paiement n'est ici plus qu'un élément d'une chaîne de valeur complète, permettant la commande d'un taxi ou même la simplification de la prise en charge médicale. Sans aller aussi loin, une application intégrant des paramètres supplémentaires au paiement, afin de simplifier le processus global d'achat (au sein des commerces de proximité et du e-commerce), aurait une valeur ajoutée très élevée. Aujourd'hui, les applications de paiement restent toutes limitées aux paiements avec des services additionnels mais liés à ces paiements. Par exemple, Pumpkin offre également un aspect social aux paiements. Cela semble néanmoins insuffisant dans une société qui recherche aujourd'hui avant tout la praticité dans l'usage et la possibilité de réaliser un maximum d'actions à partir d'un smartphone.

Cette application serait d'autant plus élaborée si elle était développée de manière commune par les principales Banques de la place. Tout d'abord, cela permettrait la mise en commun de moyens de paiement plus importants. Par ailleurs, cela résulterait en une mobilisation plus aisée des commerçants autour de cette offre. Par exemple, Paylib a rapidement pu se développer sur des sites de e-commerce du fait de son accessibilité pour les clients des plus grandes banques de la place (à l'exception du groupe BPCE ou du Crédit Mutuel). Une application qui n'implique que les clients d'une banque identifiée limite beaucoup les usagers potentiels de cette solution et est donc moins séduisante pour les commerçants, qui, de fait, sont moins nombreux à proposer cette offre à leurs clients finaux.

Enfin, du point de vue même du consommateur, disposer d'une unique application facilite les usages, surtout pour des clients disposant par exemple de plusieurs comptes courants. Egalement, comme mentionné dans la partie « usage », cela permettrait l'intégration d'une unique icône au niveau des sites de e-commerce voire autres applications dédiées au segment P2P.

De fait, il est admis qu'une application commune augmenterait les usages. Toutefois, les banquiers interrogés au cours du présent mémoire (à l'exception d'un professionnel) ont tous indiqué que la concurrence en France était féroce et qu'il semblait donc peu probable qu'elles puissent se coordonner afin d'offrir une telle solution, ce qui pourrait affecter la part de marché et donc la rentabilité du paiement instantané. Il n'est toutefois pas totalement exclu qu'une initiative comme Paylib puisse voir le jour (voire que le SCT Inst soit intégré à Paylib, comme Swipp a pu être intégré à la solution de e-commerce existante, Klarna).

Toutefois, l'expérience anglaise a montré qu'une collaboration était possible en cas de succès constaté sur un service. Ainsi, Barclays a lancé Pingit pour permettre la réalisation de Faster Payments via le

renseignement de numéros de téléphone. Une initiative de place a ensuite vu le jour, Paym, un annuaire global sur le marché anglais.

- **Aspect européen** : *Capitaliser sur les solutions existantes afin d'élaborer l'offre française*

Le SCT Inst présente l'avantage d'être un schème développé en aval de nombreuses solutions de paiement instantané. De fait, les Banques françaises peuvent s'appuyer sur ces offres existantes afin d'éviter de tomber dans certains écueils et élaborer davantage, dès le début, le système. Les banques italiennes ont d'ores et déjà annoncé que l'offre de paiement instantané serait développée avec les danois. Ainsi, un communiqué de presse élaboré par la Banque Centrale italienne a révélé qu'un accord avait été conclu avec Nets, l'opérateur des paiements instantanés au Danemark, afin de faciliter la mise en place d'une plateforme de paiements instantanés. Les italiens ont décidé d'accentuer le focus au niveau des paiements mobiles en P2P.

Cette coopération est gagnante pour les deux parties : l'Italie profite de l'expérience acquise au Danemark sur les bonnes et mauvaises pratiques, ce qui peut représenter un considérable gain de temps dans l'implémentation de cette nouvelle offre. Aussi, Nets saisit cette opportunité pour élargir sa mise en place dans des pays hors Danemark.

STET ayant déjà développé une solution dédiée aux paiements instantanés, les Banques françaises n'ont guère besoin de conclure un partenariat avec une plateforme telle que Nets. Toutefois, la réalisation d'un benchmark (tel que présenté dans ce mémoire) s'impose afin de s'assurer de l'aspect optimal de l'infrastructure et de l'offre mises en place.

De fait, les solutions existantes en Europe impacteront nécessairement la solution française. Aussi, il ne faut pas négliger l'aspect européen du schème qui impose une certaine interopérabilité de l'offre. Ainsi, les usages ne doivent pas être uniquement pensés d'un point de vue national, mais également européen. D'un point de vue technique, le SEPA a déjà amené un fort degré de coordination au niveau européen, ce qui devrait faciliter les échanges entre banques.

Toutefois, du point de vue des consommateurs, l'idéal serait, par exemple, qu'un espagnol puisse également payer via le SCT Inst en France, ce qui suppose que la solution espagnole soit également acceptée au sein des commerces de proximité ou des sites de e-commerce français.

Sachant que la coordination entre banques françaises s'annonce difficile, une coordination au niveau européen représente un défi encore plus important.

Néanmoins, élargir les usages à l'ensemble des consommateurs européens permettrait également d'augmenter la part de marché de cette offre et donc la rentabilité pour les Banques.

CONCLUSION GENERALE

Le virement instantané reste avant tout une innovation. Comme pour toute innovation, avant le lancement, il est difficile d'évaluer précisément son potentiel, notamment en termes de disruption vis-à-vis le marché. Toutefois, plusieurs éléments semblent aujourd'hui réunis pour un succès de cette offre. Tout d'abord, elle est basée sur du digital puisqu'un virement se génère via un espace internet de la banque en ligne ou une application mobile. Ceci est en accord avec un équipement accru des français au niveau des smartphones et leur demande pour une dématérialisation plus importante. Aussi, l'instantanéité apporte une valeur ajoutée dans certains cas identifiés et permet, couplée à l'irrévocabilité du virement, une disparition des impayés et une gestion optimisée de la trésorerie. De fait, les Banques peuvent espérer à terme que le virement instantané devienne un moyen de paiement ancré dans le paysage français comme les espèces, les chèques ou la carte bancaire.

Bien que le schème SCT Inst soit très innovant et ambitieux, la mise en place technique du paiement instantané, encore au stade de projets pour les Banques, ne devrait pas être un défi majeur. Ainsi, la chambre de compensation STET a d'ores et déjà développé une solution spécifique pour les paiements instantanés. Au niveau interne pour les Banques, une forte optimisation des infrastructures sera requise mais la mise en place du SEPA, à l'origine du schème SCT Inst, devrait simplifier ce travail. La fraude restera le défi central au niveau technique puisque les règles à mettre en place devront présenter un savant équilibre entre sévérité, afin de limiter le risque au maximum, et satisfaction du consommateur, puisqu'un trop grand nombre de rejets injustifiés pourraient causer un fort coup d'arrêt quant à la croissance dans l'usage du SCT Inst. Le virement instantané sera une cible privilégiée pour les fraudeurs car il repose sur l'univers Internet, particulièrement sensible à la fraude. De fait, la fraude sera inévitable mais des méthodes d'authentification fortes pertinentes, par exemple liées aux empreintes digitales, ainsi qu'un renforcement dans l'analyse comportementale (rassemblement d'un maximum d'éléments de contexte), pourraient la limiter. Dans un premier temps, aucun SCT Inst ne pourra excéder 15000€, ce qui permettra d'éprouver ce système, avant une probable augmentation de cette limite.

Les Banques pourront compter sur le soutien du régulateur qui voit dans le paiement instantané, un bon moyen de participer à la disparition du chèque, coûteux et difficile à tracer. Cela fait à présent plusieurs années que le souhait de substituer le chèque existe et le SCT Inst, de par notamment sa capacité à être utilisé pour des échanges en P2P, pourrait faire diminuer la part de marché du chèque. Toutefois, si un ensemble de types de transactions (P2P, P2B ou B2B) peut être concerné par le virement instantané, la croissance dans les usages dépendra avant tout de la capacité des banques à

inventer de nouveaux cas d'usage d'une part et du mode de commercialisation d'autre part. Ainsi, le succès au niveau du segment des particuliers ne sera probablement possible qu'avec la gratuité de cette offre. Aussi, le parcours client devra être simplifié à l'extrême et ne pas impliquer la saisie de l'IBAN, compliqué à obtenir et saisir et long à faire valider par la Banque. Cet usage avait été défini comme prioritaire par l'EPC et revêt donc un vrai potentiel si les Banques proposent un service adapté aux attentes.

Au niveau du segment P2B, une facturation sera possible car l'instantanéité et l'irrévocabilité sont 2 caractéristiques attractives pour les commerçants. Toutefois, les commerçants ne proposeront une telle solution à leurs clients finaux que si ces derniers ont fait entrer le SCT Inst dans leurs habitudes de paiement. Egalement, cela dépendra de l'infrastructure nécessaire pour l'acceptation des virements instantanés. Ainsi, si le système nécessite de nouveaux terminaux de paiement pour fonctionner, la mise en place des paiements instantanés se fera à un horizon plus long terme.

Le B2B est aussi un segment plein de promesses et potentiellement très profitable mais qui ne pourra se développer qu'une fois la limite de 15000€ assouplie. En effet, le B2B est caractérisé par l'échange de montants plus élevés. Toutefois, le SCT Inst permet une gestion de la trésorerie au plus juste et a donc des atouts pour séduire ce segment.

Ainsi, l'objectif des Banques sera double : atteindre le seuil de rentabilité pour amortir les investissements qui seront conséquents et assurer le succès des paiements instantanés tout en protégeant la carte bancaire, moyen de paiement rémunérateur par excellence, bien que récemment contrarié par la baisse des commissions interchange.

Il est probable que le mode de commercialisation du SCT Inst variera selon les Banques et que, comme l'ont révélé les entretiens, certains privilégient le P2P et d'autres le P2B (en tout cas dans un premier temps). Egalement, le support via lequel le paiement en temps réel sera proposé (application et banque en ligne) différera selon les Banques.

En effet, les commerçants et les clients seraient fortement intéressés par une application commune qui amèneraient une consistance dans les usages. Toutefois, le paysage français des paiements est particulièrement concurrentiel et les Banques peinent à faire émerger des initiatives de place. La tendance semble plutôt au développement d'offres multiples par les Banques et certaines Banques proposent même parfois 2 offres simultanées et se cannibalisant entre elles. Paylib, une solution de paiement par carte bancaire dans le e-commerce, a, certes, réussi à mobiliser la quasi-totalité des acteurs bancaires majeurs mais fait encore office d'exception.

Aussi, les Banques pourraient profiter de l'arrivée sur le marché de cette innovation majeure que représente le SCT Inst afin d'étendre les services et ne plus les limiter aux paiements, comme a su le faire Fivory. Aujourd'hui, le paiement est perçu comme un élément de la chaîne de valeur qui doit être

entouré de services additionnels. De fait, une application élargie pourrait fédérer des acteurs non bancaires avec un résultat gagnant-gagnant : les consommateurs peuvent réaliser un ensemble d'actions (paiement, information sur les commerçants, gestion des programmes de fidélité) via une seule application et les commerçants et les Banques gagnent davantage d'informations sur le client final ainsi que son adhésion plus massive puisque la valeur ajoutée est perçue comme plus élevée. Néanmoins, aucune Banque n'a évoqué cette possibilité et il semblerait plutôt qu'elles se dirigent vers la construction de services liés au paiement (assurance ou agrégation des comptes). De fait, le SCT Inst pourrait ne pas amener d'autres innovations à sa suite.

Aujourd'hui, de nombreuses incertitudes demeurent quant à la mise en place du SCT Inst par les Banques françaises mais il semblerait déjà que la solution qui sera proposée, en tout cas dans un premier temps, ne sera pas considérée comme optimale par les professionnels et les particuliers. En effet, les Banques ont déjà beaucoup investi dernièrement dans le domaine des paiements, notamment pour la mise en place de la zone SEPA, et la priorité sera déjà donnée au développement du SCT Inst et de ses canaux de distribution, sans nécessairement penser à un élargissement des usages. Aussi, on peut supposer que les Banques essaieront de penser au mieux le modèle économique pour assurer un retour sur investissement, malgré une faible probabilité existant quant à la facturation des particuliers et la cannibalisation potentielle de la carte bancaire.

De fait, même s'il est certain que cette innovation sera présente sur le marché français assez rapidement (d'ici 2018 probablement) et qu'elle a un vrai potentiel, son succès reste sujet à questionnement du fait du manque de transparence quant aux projets en cours et aux actions qui seront prises par les Banques.

En résumé, le processus d'innovation fait apparaître 4 étapes principales (Pavie) :

- Idée : elle a été ici directement définie par les instances européennes
- Faisabilité (estimation du marché) : de nombreux cas d'usage ont pu être définis au niveau de différents segments et le potentiel semble important, bien que la part de marché initiale attendue reste relativement limitée
- Capacité (aspects financiers, techniques, RH) : les Banques ont démontré leur capacité à investir et bâtir de nouvelles offres. Elles continuent de le faire au vu des nombreuses nouvelles offres qui voient le jour (Paylib, Fivory, etc.). Le principal défi se situera au niveau de la lutte contre la fraude, un sujet central pour les Banques depuis plusieurs années.
- Lancement (aspects marketing et commerciaux) : Ce point reste à définir car le lancement n'interviendra pas avant Novembre 2017, selon la vitesse de développement de l'offre

De fait, des réponses peuvent déjà être apportées sur les 3 premières étapes mais le lancement reste très incertain et différera selon les banques (facturation, canaux de distribution, etc.). Cela représente pourtant l'aspect clé pour cette innovation, ce d'autant plus que la carte bancaire est aujourd'hui largement acceptée et répandue en France et qu'il faudra donc définir au plus juste cette offre afin d'assurer son succès.

Le présent mémoire s'est attaché à définir les enjeux pour les Banques françaises quant à l'implémentation d'un nouveau système de paiement instantané. Ils sont nombreux et des réponses fermes n'existent pas pour chaque enjeu. Toutefois, il est important de souligner que cette initiative, bien qu'impactant les Banques françaises, est européenne car elle correspond aux attentes globales des consommateurs, et pas uniquement français. Ainsi, il convient également de penser en termes d'enjeux européens, voire mondiaux. Aujourd'hui, les applications mobiles peuvent être accessibles et téléchargées par tous les individus possédant un smartphone et une solution mondiale présenterait l'avantage de pouvoir être utilisée dans n'importe quel pays. En effet, les situations urgentes de paiements peuvent intervenir dans un contexte international et la digitalisation accrue qui existe aujourd'hui permet d'imaginer, à terme, la création d'une offre mondiale.

BIBLIOGRAPHIE

Sites internet

Revue-banque.fr. (2016). « *Instant payment* » : un enjeu paneuropéen - *Revue Banque*. [en ligne] Disponible: <http://www.revue-banque.fr/management-fonctions-supports/article/instant-payment-un-enjeu-paneuropeen>

Ebacclearing.eu. (2016). *EBA CLEARING - Home*. [en ligne] Disponible: <https://www.ebacclearing.eu/>

Dovetail. (2015). *Industry survey shows 69% of bank payment systems unsuitable for instant payments challenge* - *Dovetail*. [en ligne] Disponible: <http://www.dovetailsystems.com/industry-survey-shows-69-of-bank-payment-systems-unsuitable-for-instant-payments-challenge/>

Exton Consulting it. (2016). *Le SCT instantané, un temps de retard pour la France* - *Exton Consulting it*. [en ligne] Disponible: <http://www.extonconsulting.com/it/2016/02/23/le-sct-instantane-un-temps-de-retard-pour-la-france/>

Challenges (2015). *Pourquoi la révolution Blockchain est en marche*. [en ligne] Challenges. Disponible: <http://www.challenges.fr/tribunes/20151112.CHA1571/pourquoi-la-revolution-blockchain-est-en-marche.html>

Challenges (2016). *Fintech: Moneytis, le comparateur pour les transferts d'argent*. [en ligne] Challenges. Disponible: <http://www.challenges.fr/start-up/20160201.CHA4599/fintech-moneytis-le-comparateur-pour-les-transferts-d-argent.html>

Bohic, C. (2016). *PayPal ouvre son porte-monnaie au bitcoin*. [en ligne] ITespresso.fr. Disponible: <http://www.itespresso.fr/paypal-ouvre-porte-monnaie-bitcoin-131116.html>

Brouat, D. (2014). *Buyster : pourquoi un moyen de paiement s'est éteint*. [en ligne] Journaldunet.com. Disponible: <http://www.journaldunet.com/ebusiness/expert/58119/buyster---pourquoi-un-moyen-de-paiement-s-est-eteint.shtml>

MoneySavingExpert.com. (2016). *Customers being 'ripped off' by banks on Faster Payments limits*. [en ligne] Disponible: <http://www.moneysavingexpert.com/news/mortgages/2014/11/customers-being-ripped-off-by-banks-on-faster-payments-limits>

Renaud, N. (2016). *Paiement sur mobile : Lydia s'invite dans le monde des professionnels*. [en ligne] Les Echos Business. Disponible: <http://business.lesechos.fr/entrepreneurs/internationaliser-exporter/021818071430-paiement-sur-mobile-lydia-s-invite-dans-le-monde-des-professionnels-209201.php>

Eveno, (2015). *Paiement mobile : Facebook se jette dans la bataille*. [en ligne] Le Monde.fr. Disponible: http://www.lemonde.fr/economie/article/2015/03/18/paiement-mobile-facebook-se-jette-dans-la-bataille_4595742_3234.html

Bankinfosecurity.com. (2016). *Faster Payments: Mitigating the Fraud Risks*. [en ligne] Disponible: <http://www.bankinfosecurity.com/fed-faster-payments-a-9024>

Finance Innovation (2016). *Blockchain : le consortium R3 vise à lever \$200 millions*. [en ligne] Finance innovation, Blockchain news, Distributed Ledgers. Disponible: http://www.finyear.com/Blockchain-le-consortium-R3-vise-a-lever-200-millions_a36140.html

Fasterpayments.org.uk. (2016). *How Faster Payments Works | Faster Payments*. [en ligne] Disponible: <http://www.fasterpayments.org.uk/about-us/how-faster-payments-works>

AMF. (2013). *La supervision de la chambre de compensation*. [en ligne] Disponible: <http://www.amf-france.org/Acteurs-et-produits/Marches-financiers-et-infrastructures/Chambre-de-compensation.html>

Finance Innovation (2016). *Visa découvre la menace PayPal....* [en ligne] Finance innovation, Blockchain news, Distributed Ledgers. Disponible: http://www.finyear.com/Visa-decouvre-la-menace-PayPal_a36312.html

Finyear. (2015). *La blockchain, une technologie avec un potentiel immense (Partie 1)*. [en ligne] Finance innovation, Blockchain news, Distributed Ledgers. Disponible: http://www.finyear.com/La-blockchain-une-technologie-avec-un-potentiel-immense-Partie-1_a34432.html

Gunnel Silvé, S. (2016). *EPC | Blog - The view of Swedish instant payment players on the SCT Inst scheme*. [en ligne] Europeanpaymentscouncil.eu. Disponible: <http://www.europeanpaymentscouncil.eu/index.cfm/blog/the-view-of-swedish-instant-payment-players-on-the-sct-inst-scheme/>

Langeais, G. (2016). *Stet une fusion à la conquête des paiements en Europe*. [en ligne] Monéticien.com. Disponible: <http://www.moneticien.com/etudes/stet-une-fusion-a-la-conquete-des-paiements-en-europe/>

Les Echos. (2016). *Les banques vont-elles perdre la main dans les activités de paiement ?*. [en ligne] Disponible: <http://www.lesechos.fr/idees-debats/cercle/cercle-155795-les-banques-vont-elles-perdre-la-main-dans-les-activites-de-paiement-1211066.php>

La Tribune. (2016). *Pumpkin, la start-up qui facilite les remboursements entre amis*. [en ligne] Disponible: <http://www.latribune.fr/regions/nord-pas-de-calais/20141013trib2266cc9fd/pumpkin-la-start-up-qui-facilite-les-remboursements-entre-amis.html>

Les Echos. (2015). *S-money rachète la FinTech Lepotcommun.fr*. [en ligne] Disponible: http://www.lesechos.fr/21/10/2015/lesechos.fr/021420871536_s-money-rachete-la-fintech-lepotcommun-fr.htm

Ecb.europa.eu. (2016). *Eurosystem – Target 2*. [en ligne] Disponible : https://www.ecb.europa.eu/paym/t2/shared/pdf/professionals/SIBOS_13_Target2_HQ.pdf?ddee08326301ecfe43123f036ade4322

Leprogres.fr. (2016). *Apple Pay arrive en France : comment ça marche ?*. [en ligne] Disponible : <http://www.leprogres.fr/lifestyle/2016/07/12/apple-pay-arrive-en-france-comment-ca-marche>

Finance.sia-partners.com. (2016). *Agrégateurs d'information et initiateurs de paiement: quels enjeux pour les banques ?* [en ligne] Disponible : <http://finance.sia-partners.com/agregateurs-dinformation-et-initiateurs-de-paiement-quels-enjeux-pour-les-banques>

Wajsbrot, V. (2016). *Comment les agrégateurs vont bousculer les banques traditionnelles*. [en ligne] Disponible : http://www.lesechos.fr/03/02/2016/LesEchos/22121-122-ECH_comment-les-agregateurs-vont-bousculer-les-banques-traditionnelles.htm

La Tribune. (2016). *Blockchain : premiers paiements interbancaires... et premiers piratages*. [en ligne] Disponible : <http://www.latribune.fr/entreprises-finance/banques-finance/blockchain-premiers-paiements-interbancaires-et-premiers-piratages-585913.html>

CNBC. (2016). *Alibaba brings Alipay to Europe in biggest expansion*. [en ligne] Disponible : <http://www.cnn.com/2016/04/05/alipay-to-launch-in-europe-as-alibaba-steps-up-payments-game.html>

Cfir.dk. (2016). *CFIR - NemID*. [en ligne] Disponible :

<http://www.cfir.dk/danmarksfinansitstyrkeposition/theuniquesolutions/Pages/NemID.aspx>

Gokey, M. (2016). *Apple Pay's world domination plan is underway*. [en ligne] Disponible :

<http://www.digitaltrends.com/mobile/apple-pay-partners-news/>

Ecommerce News. (2015). *Klarna integrates popular payments app Swish*. [en ligne] Disponible :

<http://ecommercenews.eu/klarna-integrates-popular-payments-app-swish/>

De Meyer, K. (2016). *Au pays des espèces en voie de disparition*. [en ligne] Disponible :

http://www.lesechos.fr/19/02/2016/LesEchosWeekEnd/00019-010-ECWE_au-pays-des-especes-en-voie-de-disparition.htm

Renaud, N. (2016). *Le portefeuille électronique Alipay arrive en Europe cet été*. [en ligne] Disponible :

http://www.lesechos.fr/22/04/2016/LesEchos/22177-113-ECH_le-portefeuille-electronique-alipay-arrive-en-europe-cet-ete.htm

Ronfaut, L. (2013). *Amazon lance un service de paiement en ligne*. [en ligne] Disponible :

<http://www.lefigaro.fr/societes/2013/10/09/20005-20131009ARTFIG00520-amazon-lance-un-service-de-paiement-en-ligne.php>

Global.verifone.com. (2015). *Verifone teams up with Danish Swipp app to bring mobile payments in store*. [en

ligne] Disponible : <http://global.verifone.com/company/press-room/press-releases/2015/verifone-teams-up-with-danish-swipp-app-to-bring-mobile-payments-in-store/>

Accenture.com. (2016). *Revised Payment Services Directive (PSD2)*. [en ligne] Disponible :

<https://www.accenture.com/us-en/insight-everyday-payments-europe>

Challenges (2016). *Fintech: Lydia, l'application mobile qui veut remplacer le cash*. [en ligne] Disponible :

<http://www.challenges.fr/start-up/20160201.CHA4591/fintech-lydia-l-application-mobile-qui-veut-remplacer-le-cash.html>

Fivory.com. (2016). *FIVORY : l'application de paiement mobile*. [en ligne] Disponible : <https://www.fivory.com/fr/>

Frenchweb.fr. (2016). *Fivory, quand le paiement mobile et le CRM débarquent chez les commerçants*. [en ligne]

Disponible : <http://www.frenchweb.fr/fivory-quand-le-paiement-mobile-et-le-crm-debarquent-chez-les-commerçants/226100>

InstaPay. (2016). *Instant Payment Systems Around The World*. [en ligne] Disponible :

<http://www.instapay.today/tracker/>

ITespresso.fr. (2015). *Paiement mobile : bilan peu flatteur pour PayPal à Nancy*. [en ligne] Disponible :

<http://www.itespresso.fr/paiement-mobile-bilan-peu-flatteur-paypal-nancy-109546.html>

Revues

Stephen Lindsay (2014). *ISO 20022 and real-time domestic payments* – Journal of Payments Strategy & Systems, Volume 9, Numéro 1

ABA Banking Journal (2016). *Contact-Free and Easy : A closer Look at In-Store Mobile Payments* - ABA Banking Journal May/June 2016

Payforum (2016). *Instant Payments* – Présentations de Edgar, Dunn & Company ; Banque de France ; Exton Consulting ; STET ; Syrtals ; ACI Worldwide ; ThreatMetrix ; Sopr Banking Software

Gareth Lodge (2015). *Payment Directive Services II : A primer on PSD2* - Dovetail White Paper

Eric Grover (2016). *Regulators should cheer faster payments efforts from sideline* - American Banker, Volume 181, page 1

Sibos (2015). *Facing up to the real deal* – Sibos Issues, Volume 2, p.5

Heike Mai (2015). *Instant Revolution of Payments? The quest for real-time payments* – Deutsche Bank Research

Agefi (2015). *L'Europe des paiements vise le temps réel* – l'Agefi Hebdo, Novembre 2015

SWIFT (2015). *The Global Adoption of Real-Time Retail Payments Systems (RT-RPS)* – Swift White Papers

Joy Macknight (2015). *Global transaction banking / Faster payments : the state of play* – The Banker

Gareth Lodge (2016). *Seven Bucks Too Much for Faster Payments* – American Banker, Volume 181, Numéro 65, page 1

Emanuela Cerrato & Francisco Tur Hartmann (2015). *Instant Payments – a Winning Bet?* – EPC Newsletter, Numéro 26

Andrea Pina & Wiebe Ruttenberg (2016). *Distributed Ledger Technologies in securities post-trading* – European Central Bank, Occasional Paper Series, Numéro 172

European Banking Association (2016). *Open Forum on Pan-European Instant Payments* – Présentations du 3 mai à Francfort & 7 juin à Milan

Yves Mersch (2016). *Making Europe's financial market infrastructure a bulwark of financial stability* – Banque de France, Financial Stability Revue, Numéro 20

European Payments Council (2015). *How to use blockchain technology to develop faster and cheaper inter-banking infrastructures* – EPC Newsletter

ESBG – European Savings and Retail Banking Group (2015). *Instant Retail Payments for Europe : a blueprint* – Position Paper

Ministère des Finances et des Comptes Publics & Ministère de l'Economie, de l'Industrie et du Numérique (2015). *Stratégie Nationale sur les Moyens de Paiement* – Publication Annuelle

Claire Greene, Marc Rysman, Scott Schuh & Oz Shy (2015). *Costs and Benefits of building faster payment systems : the UK experience and Implications for the United States* – Current Policy Perspectives, Federal Reserve Bank of Boston, Numéro 14-5

UL (2016). *The Cashless cash : Instant Payments* – White Paper

PwC (2009). *Tomorrow happened yesterday – How banks are building a business case for Faster Payments* – Recherche

Zofia Bednarowska & Wioleta Pulkosnik (2013). *Why do Poles prefer cash to electronic money* – Recherche PMR

TABLE DES FIGURES

Figure 1 : Exemple d'un modèle à 4 coins traditionnel	15
Figure 2 : Illustration du système de compensation dans un modèle 4 coins	16
Figure 3 : Les 3 méthodes de compensation envisagées dans la mise en place des paiements instantanés	19
Figure 4 : Les systèmes de paiement instantané à travers le monde	19
Figure 5 : Principales caractéristiques du schème « SCT Inst »	22
Figure 6 : Schème de l'EPC sur les paiements instantanés	24
Figure 7 : Hausse de l'utilisation des paiements électroniques	28
Figure 8 : Hausse de l'utilisation des banques en ligne	28
Figure 9 : Une généralisation de l'accès à l'internet via mobile	28
Figure 10 : Cas d'usages des paiements instantanés	30
Figure 11 : Cas d'usage typiques des paiements instantanés	31
Figure 12 : Obligations des différents acteurs régulés	33
Figure 13 : Les facteurs clés influençant l'adoption d'un système de paiements en temps réel	36
Figure 14 : La gouvernance des moyens de paiements en France	37
Figure 15 : Comparaison de la vitesse et du succès dans l'adoption des paiements instantanés	42
Figure 16 : Répartition du volume de transactions compensées par instrument de paiement	46
Figure 17 : Offre prévisionnelle de STET sur le paiement instantané	47
Figure 18 : Impact des paiements instantanés sur les systèmes informatiques bancaires	53
Figure 19 : Schématisation des tâches à effectuer en 10 secondes pour la réalisation d'un paiement instantané	54
Figure 20 : Résultats de l'enquête auprès des banques quant au volume de travail requis par grand type de changements causés par la mise en place du paiement instantané	55
Figure 21 : Postes de coûts d'une nouvelle offre utilisant le SCT Inst	56
Figure 22 : Schématisation du fonctionnement du système « Faster Payments »	57
Figure 23 : Exemple d'un écosystème sur une offre liée à la détection de la fraude	66
Figure 24 : Le poids de l'argent liquide en France	72
Figure 25 : Répartition des moyens de paiements en volume en France (%)	73
Figure 26 : Part relative des différents moyens de paiement émis en volume par zone géographique (%)	73
Figure 27 : Evolution des moyens de paiement en volume (en millions)	73
Figure 28 : Répartition des moyens de paiements en montant en France (%)	74
Figure 29 : Répartition des moyens de paiements en montant en France (en milliards d'euros)	74
Figure 30 : Répartition système / hors système par instrument de paiement en volume en 2014 (%)	74
Figure 31 : Principaux coûts d'un chèque pour les entreprises / commerçants	76

Figure 32 : Exemple de situations de paiement intéressantes pour un SCT Inst	77
Figure 33 : Volume des systèmes de paiement instantané existants (2013 et 2014).....	79
Figure 34 : Usages constatés dans des systèmes de paiement instantané représentatifs	80
Figure 35 : Volume des Faster Payments par type entre 2008 et 2013 (en millions)	81
Figure 36 : Volume de transactions anglaises par méthode de paiement utilisées (2007 à 2012)	82
Figure 37 : Développement en nombre des paiements instantanés au Danemark.....	83
Figure 38 : Profil temporel des paiements instantanés au Danemark.....	84
Figure 39 : Volume de paiements via Express Elixir en fonction des horaires (Q1 2015)	85
Figure 40 : Les éléments de valeur SCT Inst	89
Figure 41 : Postes actuels de facturation indirecte ou directe pour la réalisation d'un virement SEPA	89
Figure 42 : Le modèle économique des paiements instantanés vu par les Banques.....	90
Figure 43 : Volume annuel et valeur des paiements réglés au sein du système Faster Payments.....	92
Figure 44 : Volume de paiement réglés via le système Express Elixir	96
Figure 45 : Résultat des banques (estimation 2009 – en milliards d'euros)	100
Figure 46 : Volumes de transaction Faster Payments	103
Figure 47 : Transactions (en volume et en valeur) échangés chaque jour via Intradag et Straksclearing	103
Figure 48 : Comparaison de la vitesse de paiement en magasin (Etats-Unis)	112
Figure 49 : Volume de transactions des paiements mobiles dans le monde de 2010 à 2017	113
Figure 50 : Illustration du fonctionnement de la blockchain	115
Figure 51 : Exemple de transaction via la blockchain	116
Figure 52 : Echanges multidevises réalisés à l'heure actuelle dans le système bancaire	117
Figure 53 : Echanges multidevises réalisés via la blockchain et sa cryptomonnaie Ripple	118
Figure 54 : Comparaison des volumes de paiement réglés via les systèmes BlueCash et Express Elixir	123
Figure 55 : Comparaison du nombre de participants aux systèmes Express Elxiir et BlueCash	123
Figure 56 : Comparaison de la valeur des paiements réglés via Express Elixir et BlueCash	124
Figure 57 : Principales opportunités et menaces pour les banques par rapport au SCT Inst	130
Figure 58 : Ecosystème du marché des paiements selon des critères spécifiques.....	131

ANNEXES

Annexe 1 : Guide d'entretien

Potentiel des paiements instantanés

1. Quel est le potentiel des paiements instantanés ? A quelle part du marché des paiements ce nouveau système pourrait-il prétendre ?
2. L'objectif des régulateurs français est notamment de faire diminuer l'usage du chèque qui reste une spécificité française. Les paiements instantanés pourraient faire disparaître le chèque à terme ? Ne risquent-ils pas de souffrir de la concurrence de la carte bancaire, largement soutenue également par les autorités ?
3. Les règles du schème SCTInst vous paraissent-elles adaptées (notamment en ce qui concerne la limite de 15000€) ? Les banques françaises auraient-elles intérêt à adopter une limite plus élevée ?
4. Quels sont, selon vous, les principaux « use cases » pour les paiements instantanés ? Le P2P du fait de la possibilité de rembourser immédiatement un proche ? Le B2B, et notamment les PME, pour mieux gérer leur besoin en fonds de roulement ? Le B2B, encore, pour les transactions à grands montants ? Le B2P, et notamment dans les points de vente ?
5. L'impulsion sur les paiements instantanés ne pourrait-elle pas être donnée au niveau des paiements par l'administration (type retraites ou RSA) ? Ainsi, cela assurerait que les fonds soient immédiatement disponibles pour les utilisateurs et ce, toujours le même jour (même s'il tombe un samedi ou un dimanche).
6. Au niveau des points de vente : la carte bancaire est déjà un moyen de paiement extrêmement rapide, pratique et sécurisé pour le commerçant et le consommateur. Comment faire en sorte de rendre le paiement instantané attractif ? Quelles infrastructures seront nécessaires ? Peut-on imaginer un système basé sur le QR Code ? Sur une validation par SMS ? Comment cela fonctionnerait-il en pratique ?
7. Quels services pourraient être mis en place par les banques pour mieux répondre aux besoins de ces consommateurs, en plus du service de base sur le paiement instantané : débit différé ? notifications « push » ? Authentification renforcée ? Permettraient-ils d'attirer davantage de consommateurs ?
8. La régulation française semble plutôt favorable aux paiements instantanés avec la stratégie nationale sur les moyens de paiement qui le définit comme une priorité – pensez-vous tout de même que d'autres régulations seraient nécessaires ? Comment les Banques peuvent-elles influencer le régulateur ?
9. Au niveau européen, la directive PSD2 a récemment vu le jour. Pensez-vous qu'elle puisse encourager l'innovation, notamment des nouveaux acteurs du paiement, et garantir le succès des paiements instantanés ?

Approche technique

10. L'approche Hub sera-t-elle utilisée dans le système de paiement instantané, comme cela est recommandé par l'EPC ?
Comment cette approche sera-t-elle implémentée concrètement ?
11. Que se passerait-il en cas de non-participation de l'ensemble des banques françaises ?
12. Le règlement (settlement) est hors du scope pour le schème SCTInst. Le règlement s'effectuera-t-il via TARGET2 ? De fait ce règlement ne sera pas temps réel, TARGET2 ne fonctionnant pas sur une base 24/7/365 ?
Comment gérer le risque lié à un règlement non en temps réel ? Via du pre-funding ? Via des collaterals (deferred net settlement) ?
13. Quels seront les ajustements à apporter aux infrastructures actuelles pour passer au paiement instantané en termes de :
 - Gestion de la liquidité : sera-t-il nécessaire de réaliser des forecasts (par exemple, par rapport au comportement des consommateurs) pour anticiper quelle liquidité sera nécessaire en fonction du jour et de l'heure (par exemple) ?
 - Nouvelle interface pour les clients ? Comment la rendre facile à utiliser ? Quelles doivent être les fonctionnalités ?
 - Une application mobile ?
 - SI pour la banque : comment la migration sera-t-elle opérée ? Les améliorations déjà apportées pour la mise en place du SEPA seront-elles bénéfiques ?
14. A combien peut-on chiffrer les coûts de la mise en place du système de paiement instantané pour les banques ? Quels seront les principaux postes de coûts (probablement la refonte de l'architecture SI) ? Comment peut-on les réduire ?
15. A combien peut-on chiffrer les coûts de maintien du système de paiement instantané (opérations quotidiennes, maintenance annuelle et support des systèmes) ? Comment peut-on les réduire ?

Modèle économique

16. Quelles mesures seront prises en termes de gestion de la liquidité ? En effet, avec le système des batches, un placement de la liquidité pouvait être effectué jusqu'à la fin de la journée. Ce ne sera pas le cas dans un système de paiement instantané. En effet, la liquidité doit être immédiatement mobilisable.
17. Comment sera-t-il possible de monétiser le service de paiement ? Les particuliers ne souhaitent pas payer pour bénéficier de ce genre de services (par exemple, ils acceptent de payer la CB davantage en raison des garanties offertes que pour l'aspect paiement). Les entreprises pourraient payer mais cela suffira-t-il à en faire un produit profitable pour les Banques ?
18. La monétisation du service de paiement instantané passera-t-elle par la mise à disposition de services additionnels ?

19. Les paiements sont connus pour contribuer au maintien du PNB bancaire, mais pas nécessairement à sa croissance. Toutefois, on peut imaginer qu'un service de paiement instantané attirerait les clients non bancarisés. A combien cet aspect pourrait-il être chiffré ?

Concurrence

20. Le boom dans les moyens de paiement innovants a amené la sortie de beaucoup de nouveaux produits y compris au sein même des banques (SEPAMail ou S-Money chez BPCE par exemple). Les ventes ne risquent-elles pas de se cannibaliser entre elles ? Peut-on imaginer au contraire que l'aspect instantané de paiement rende certains moyens de paiements existants plus attractifs (type SEPAMail) ?
21. Par ailleurs, si les chèques et les espèces peuvent s'avérer coûteux pour les banques, la monétique est au contraire plutôt profitable et son usage pourrait être décliner suite à l'implémentation du système de paiement instantané ?
22. Pour vous, quels sont les concurrents principaux sur le segment des paiements instantanés ? Quelles fintech sont déjà implantées (Lydia, Pumpkin, ...) ? Quid des GAFA ? Quid de Paypal ?
23. Blockchain apparaît comme un futur concurrent potentiel des paiements instantanés avec les transactions en bitcoin prenant une dizaine de minutes pour être conclues. A quel niveau peut-on évaluer cette menace ? Pourrait-elle aussi être transformée en opportunité (cf consortium R3) ? Par exemple, peut-on imaginer un système de paiement instantané des banques basé sur la blockchain ?
24. Bien que concurrentes, un certain niveau de coordination sera nécessaire entre les banques pour assurer le succès des paiements instantanés. Quelles mesures ont déjà été prises ? Peut-on imaginer un wallet commun pour faciliter l'usage du service de paiements instantanés ?

Gestion des risques

25. Quels risques, outre le risque lié à la fraude, peuvent être identifiés en lien avec les paiements instantanés ? Risque d'image en cas de mauvaise performance de l'outil ? Risques liés aux Ressources Humaines (en effet, on peut supposer que de nouvelles compétences seront nécessaires pour développer les outils) ?
26. Les risques dans un système de paiement instantané pourraient être exacerbés du fait de la nécessité de performer des contrôles en temps réel. L'authentification par identité numérique sera-t-elle le moyen le plus sûr de détection contre la fraude ? Quelles structures seront mises en place pour détecter la fraude en temps réel ? Peut-on imaginer que les contrôles débutent en amont (vérification de l'adresse IP par exemple) ?
27. Si l'analyse envisagée pour limiter le risque de fraude est liée à l'analyse comportementale, est-ce qu'on peut imaginer que les paiements instantanés soient uniquement ouverts aux clients plus anciens de la banque ?

28. L'arrivée de nouveaux TPP suite à la mise en place de la PSD2 peut-elle compliquer la gestion du risque, étant donné que ces tiers n'auront pas les mêmes obligations en termes de sécurité que les Banques ?

29. A combien peut-on chiffrer les investissements pour assurer une bonne gestion des risques et donc, in fine, le succès des paiements instantanés ? Peut-on imaginer de monétiser un système de fraude particulièrement poussé (authentification forte) ?

Conclusion / Benchmark

30. Des leçons (positives et négatives) peuvent-elles être tirées de systèmes de paiement instantané déjà implémentés (Royaume Uni, Suède, Danemark, etc.) ? Quelles sont-elles ?

Annexe 2 : « Cartes d'identité » des 4 systèmes du benchmark

Source : Instapay (2016)

Faster Payments

Création : 2008

Opéré par : Faster Payments Scheme Ltd, une association à but non lucratif, détenue par les banques et traité sur la plateforme en temps réel de Vocalink

Format des messages : ISO 8583

Volume trimestriel : 336 millions de transactions (T1 2016)

Valeur trimestrielle : £284 milliards (T1 2016)

Rapidité de compensation : confirmation en 15 secondes, imputé sur le compte en 2 heures maximum

Rapidité de règlement : règlement net différé, 3 cycles par jour

Valeur maximale : £250000

Heures d'opération : 24x7, 365 jours

Usages : P2P ; P2B/B2P ; B2B

Nets RealTime 24/7

Création : 2014

Opéré par : NETS (aussi appelé Express Transfers ou Straksclearing)

Format des messages : ISO 20022

Volume mensuel : 11 millions (avril 2015)

Valeur mensuelle : 5 milliards de couronnes danoises (avril 2015)

Rapidité de compensation : 1 à 10 secondes

Rapidité de règlement : Règlement différé net, à J (6 cycles par jour)

Valeur maximale : 500000 couronnes danoises

Heures d'opération : 24x7

Usages : P2P (mobile et en ligne) – minoritairement, B2B

Swish

Création : 2012

Opéré par : Bankgirot (détenu par 7 banques)

Format des messages : ISO 20022

Volume mensuel : 12.4 millions de transactions (avril 2016)

Valeur mensuelle : Non communiquée

Rapidité de compensation : 15 secondes

Rapidité de règlement : Règlement brut (en temps réel) sur les heures ouvrées et règlement différé net (pour les heures non ouvrées)

Valeur maximale : Non définie

Heures d'opération : 24x7, 365 jours

Usages : P2P, P2B

Express Elixir

Création : 2012

Opéré par : KIR, une institution clé dans l'infrastructure des services financiers (gestion depuis 20 ans de la compensation interbanque)

Format des messages : ISO 20022

Volume mensuel : 221 200 transactions (juillet 2016) – 1.3 million depuis le début de l'année

Valeur mensuelle : 815 millions de zloty (juillet 2016) – 5.2 milliards de zloty depuis le début de l'année

Rapidité de compensation : Proche du temps réel (12 secondes en moyenne)

Rapidité de règlement : Règlement brut (en temps réel)

Valeur maximale : 100000 zloty

Heures d'opération : Variable – 6 sur 14 banques participantes offrent 24x7, 365 jours

Usages : P2P, B2B, P2B

Annexe 3 : Liste des institutions financières ayant adhéré au SCT Inst

Source : EPC

ABN AMRO Bank
Aktia
Allied Irish Banks
Banca ITB
Banca Monte dei Paschi di Siena
Banca Popolare di Milano
Banca Sella
Banco de Sabadell
Banco Popular Español
Bank of Ireland
Bank of New York Mellon
BBVA
CaixaBank
Central Bank of Savings Banks Finland
Commerzbank
Crédit Agricole
Danske Bank
Deutsche Bank
DNB Bank
Elavon
ERSTE Group Bank
HELABA
HSBC
HVB - UniCredit
ING
Intesa Sanpaolo
J.P. Morgan
KBC
LHV Pank
Nordea
OP Corporate Bank
Raiffeisenlandesbank Oberösterreich
Santander
S-Bank
SEB
Swedbank
Ulster Bank
Unicredit S.p.A.