

L'Europe a fait la révolution des paiements : tirez-en parti !

par Jean-Yves ROSSI

Le paiement, l'une des grandes aventures de la décennie qui s'ouvre

La révolution des paiements

Depuis le début des années 2000, et particulièrement depuis 2007, avec la publication de la directive 2007/64/CE sur les services de paiement - dite DSP - les Autorités communautaires, Commission européenne comme Banque Centrale Européenne, ont décidé de faire de l'Europe un espace d'innovation en matière de services de paiement. En créant un marché et un métier nouveaux de « prestataire de services de paiement », ouvert à d'autres acteurs que les banques, ces Autorités poursuivent un but de compétitivité par accroissement de la concurrence. En décidant d'appliquer des contraintes allégées pour ces nouveaux entrants que seront les « établissements de paiements », elles ont également choisi de favoriser l'initiative et l'innovation, visant à accélérer la modernisation technologique des process industriels et à favoriser l'innovation commerciale et la recherche de valeur ajoutée dans le service de paiement.

Selon les indications rassemblées par des études commanditées par la Commission européenne, le coût des services de paiement avoisinerait aujourd'hui 0,85 % du PIB communautaire. Par l'accroissement de la concurrence, le but est de diviser par deux ce coût. Mais ce n'est pas tout ! En favorisant le développement de solutions technologiquement avancées, aptes à mieux s'insérer dans les processus logistiques, commerciaux et administratifs, l'arrivée de ces nouveaux services de paiement pourrait, selon la Commission, permettre à terme un gain de compétitivité et de croissance

supérieure à 2 % annuels : une perspective particulièrement encourageante dans le contexte difficile que connaît présentement l'économie européenne.

Le coût des services de paiement avoisinerait aujourd'hui 0,85 % du PIB communautaire.

Un ensemble convergent de politiques communautaires

Une politique aussi ambitieuse se construit en combinant un ensemble de leviers. Au-delà d'une législation spécifique applicable aux services de paiement, d'harmonisation maximum afin d'imposer une mise en œuvre cohérente dans l'ensemble des pays de l'UE, la Commission s'est employée à organiser une convergence des règles sur tous les sujets qui touchent cette activité : directive 2005/60 sur la lutte Anti blanchiment, directive 2008/48 sur le crédit à la consommation, directive 2009/110 sur la monnaie électronique... pour ne citer que les plus importantes. Parallèlement, la commission a incité les acteurs de l'industrie des paiements à harmoniser leurs formats et standards afin de créer un espace unique au sein duquel les services de paiements en euros pourront circuler sans difficulté. Les règles applicables dans les différents pays ont été unifiées. Ce projet, connu sous le nom de projet SEPA, a commencé à permettre l'exécution de paiement en euros dans des conditions de sécurité renforcée, à un prix compétitif généralement

inférieur aux prix traditionnellement pratiqués par l'industrie bancaire, sur une zone qui comprend désormais 33 pays : l'Union européenne ainsi que Islande, Lichtenstein, Norvège et Suisse. Les 500 millions de consommateurs de cette zone et toutes les entreprises commencent à découvrir les avantages liés à l'utilisation du transfert (SCT) et du débit direct (SDD), les nouveaux instruments de paiement SEPA.

Toutes ces évolutions révèlent pour les entreprises un ensemble d'opportunités stratégiques.

Beaucoup d'entreprises voient encore le SEPA et les nouveaux instruments qu'il introduit, comme autant de contraintes techniques. Celles-ci n'ont qu'imparfaitement cerné les avantages à attendre des réformes en cours. Afin d'amorcer un processus vertueux les conduisant elles aussi à transformer cette contrainte en opportunité, des actions doivent être engagées sans tarder.

Avec la publication fin décembre 2011 des dates «butoir» qui marqueront les étapes successives de l'abandon des « moyens de paiements nationaux », la Commission européenne a fixé le calendrier de ces inévitables investissements de contrainte. Ces contraintes sont également liées au renforcement des droits consentis au consommateur par la DSP : le PSP devient désormais son allié en cas de litige. Cette évolution pose de façon nouvelle la question de la sécurisation du recouvrement des paiements, un sujet dont l'importance s'accroît en outre dans un contexte de crise. Parce que « le paiement est au cœur du commerce », tous les secteurs et acteurs économiques seront touchés par les effets de la révolution des paiements qui se met en place. Que vous soyez une entreprise commerciale, industrielle, de service ou une collectivité publique, le paiement trouve place au cœur de votre activité.

Pourtant, le plus souvent, le coût du paiement, les charges de gestion associées, la performance du recouvrement, les mécanismes qui déterminent le risque d'impayé, l'effet d'image induit par l'efficacité des solutions de paiement que vous utilisez, leur rigueur ou les anomalies constatées par vos débiteurs... sont des paramètres sous-estimés ou ignorés.

Comment tirer parti de ces évolutions ?

Perçues comme des conséquences banales et fatales, ces charges n'ont généralement plus été revisitées depuis fort longtemps. Pourtant la performance des systèmes de paiement retentit directement sur la rentabilité de l'activité. Toute économie engrangée, que ce soit sur le coût du service de paiement proprement dit ou sur les coûts de gestion ou de recouvrement ou encore sur les charges d'impayés, rehausse mécaniquement le résultat et la rentabilité de l'activité.

Aujourd'hui plus encore, par l'effet conjugué des tensions sur le pouvoir d'achat des consommateurs et des transformations comportementales que suscite l'apparition de nouveaux services et de nouvelles solutions de paiement, l'adéquation commerciale technique et financière entre votre activité et les services et solutions de paiement offerts est un sujet critique. Ces sujets méritent d'être étudiés sans tarder, à la lumière des évolutions engagées et de celles qui s'annoncent, afin d'anticiper les conséquences qui pourraient s'avérer préjudiciables. Pour ceux qui ne disposent pas de compétences en interne, le recours à l'aide de spécialistes s'impose, compte tenu de la proximité des échéances fixées par la Commission européenne. Comment devenir acteur à part entière de cette économie émergente des services de paiement ?

Dans un tel contexte, il est aussi tentant de se poser la question de l'opportunité de se positionner parmi les nouveaux acteurs de ce marché des services de paiement. Comment intégrer un projet entrepreneurial dans ce nouveau cadre réglementaire et devenir acteur à part entière, prestataire de services de paiement ?

Les paiements, parce qu'ils touchent à la monnaie, sont et demeureront toujours une activité réglementée. L'entrée sur le marché passera donc toujours par une étape d'autorisation administrative préalable : un agrément.

Les autorisations nécessaires à l'exercice d'une activité liée aux services de paiement peuvent relever de trois catégories : Prestataire de service de paiement, c'est à dire établissement de crédit ou établissement de paiement ; Intermédiaire en Opérations de Banque et en Services de Paiement (IOBSP) ; ou encore régime d'exemption, sous certaines conditions et selon certaines modalités.

Quel que soit le positionnement choisi dans la chaîne de valeur, il convient toujours d'adopter une démarche pragmatique, prudente et concrète afin de veiller dès le stade de la conception à ce que les nombreuses contraintes réglementaires soient intégrées de manière optimisée dans l'organisation, les systèmes d'information, la gouvernance, le système comptable, la politique de sécurité... de l'entreprise. En substance, obtenir un agrément, c'est savoir justifier auprès du superviseur de la juste maîtrise des compétences métiers requises.

Les paiements, parce qu'ils touchent à la monnaie, sont et demeureront toujours une activité réglementée.

En conclusion...

Que vous soyez tentés de vous positionner sur un segment favorable à l'initiative entrepreneuriale ou que vous exerciez des responsabilités dans une entreprise industrielle ou commerciale, la révolution des paiements ne manquera pas de vous concerner, comme elle vous touchera en tant que consommateur. Dans tous les cas, soyez attentifs à ces transformations pour savoir les anticiper et en tirer le meilleur parti : ce sujet constitue l'une des grandes aventures de la décennie qui s'ouvre. ▲



Jean-Yves ROSSI,
Président fondateur,
Canton Consulting

Diplômé de Centrale Paris et de l'ENA, ancien Directeur général de la Fédération Nationale du Crédit Agricole, conseiller d'état impliqué dans les questions de performance des services de paiement, Jean-Yves est aujourd'hui Président fondateur de CANTON-Consulting, conseil stratégique sur les thèmes relevant de la réglementation bancaire, de la conformité, et de l'architecture des services de paiement à valeur ajoutée.