

Développer la compétitivité et l'innovation de l'industrie française des paiements pour contribuer à la croissance et à l'emploi

Les Entreprises de Services du Numérique (ESN) ne fournissent pas ou peu de services à l'utilisateur final, mais sont présentes en filigrane derrière tous les services de paiement proposés en France.

Elles représentent à ce titre une grande partie des 45 000 professionnels non bancaires recensés dans la [Cartographie de la filière des moyens de paiement¹](#) en France.

Mais ces entreprises ont aussi un ADN particulier :

- Elles investissent dans les technologies de demain (*Big Data, Cloud Computing, Internet des objets, Intelligence Artificielle, Sans contact, Cybersécurité, etc.*) et les utilisent dans les différentes industries, y compris financière, ce qui leur donne une sensibilité particulière sur les sujets de mutation technologique ;
- Leur activité est très largement tournée vers l'international, qu'elles s'y soient développées ou qu'elles en soient originaires ; pour certaines, elles y exercent dans le domaine des paiements des activités similaires à celles exercées en France et en font des sources d'observation de l'intérieur.

C'est donc forts de cette position d'acteurs informés du marché du paiement, sensibles aux mutations en cours dans les autres grandes places, et constatant la globalisation inéluctable du marché des services de paiement, que les adhérents de Syntec Numérique ont souhaité partager leurs constats et formuler les recommandations ci-après.

Table des matières

La monétique : une belle réussite française et un exemple à suivre	2
Le monde des paiements se transforme	3
L'influence de la France en Europe ne doit pas provenir de la seule taille de son marché	5
Les <i>Fintechs</i> , ces <i>startups</i> de la finance qui veulent révolutionner l'économie de demain	6
Recommandations.....	8

¹ Edgar Dunn, Finance & Innovation 2014



La monétique : une belle réussite française et un exemple à suivre

Au cours des dernières décennies, l'émergence d'une filière française de la carte à puce (monétique) fut le fruit d'initiatives de l'opérateur public France Télécom et d'une collaboration interbancaire appuyée par Pierre Bérégovoy, alors ministre de l'Economie des Finances et du Budget, et coordonnée avec des partenaires industriels tels que BULL CP8, SG2 et Sligos au début des années 80. De jeunes sociétés du paiement ont alors aussi vu le jour (Schlumberger Test & Transactions, Gemplus devenu Gemalto, Ingenico, ...) pour répondre aux défis de ce marché naissant.

Ainsi dès 1980, une nouvelle industrie française des paiements naît des investissements importants de France Télécom (carte prépayée) et des banques (la monétique). Portée par un déploiement de la carte à puce en Europe, Asie et Amérique du Sud, cette industrie technologique donnera lieu à la création d'acteurs industriels reconnus à ce jour mondialement comme Ingenico, Gemalto, Oberthur, Worldline et d'autres.

L'usage de la carte de paiement s'est construit autour de la confiance et de la sécurité, grâce aux règles EMV de Visa & Mastercard et à l'organisation interbancaire française « Cartes Bancaires (CB) » constituée des banques émettant des cartes sur le territoire national. Sous l'impulsion de CB et d'une collaboration entre les banques et les commerçants, la carte à puce va se déployer de façon extraordinaire par rapport aux autres moyens de paiement scripturaux, avec un modèle propre et des règles spécifiques.

Cependant, dès 2000, la Commission Européenne a eu pour objectif de créer un espace unique de paiements en euros (SEPA). Le nouveau poids des réglementations de plus en plus important (telles que les [première](#) et [seconde](#) Directives sur les Services de Paiement) associé aux évolutions technologiques (sans contact, mobile, ...) et l'arrivée de nouveaux concurrents étrangers (plateformes numériques, néo-banques, ...) changent actuellement les composantes du modèle économique et industriel français. Nous y reviendrons un peu plus loin.

De fait, avec l'apparition de nouveaux acteurs, la carte à puce (la monétique) vit son « ubérisation » en termes de changements technologique, économique et sociologique. Les acteurs français vont donc devoir se transformer, adapter et revoir leurs stratégies pour rester des acteurs mondiaux des paiements. Ainsi, depuis quelques années, les industriels comme Ingenico, Worldline, Gemalto, etc. ont adopté une politique volontariste d'acquisitions internationales pour rester dans la course de cette filière des paiements.

Une prochaine étape qui risque de bouleverser le paysage français des paiements par carte est l'arrivée de l'*Instant Payment*, consistant en un virement réalisé en moins de 10 secondes. Ce nouveau moyen de paiement constituera-t-il une menace pour la carte à puce et par conséquent sur les acteurs de la filière des paiements ?

Même si l'avènement de la nouvelle vie numérique des moyens de paiement peut s'avérer plus lente que prévue, il paraît néanmoins indispensable de surveiller ce nouvel environnement dans lequel s'inscrivent les 90 000 collaborateurs bancaires et non bancaires de la filière des paiements.

Pour éviter des catastrophes dans ce nouveau monde qui s'annonce, il semble important de créer une dynamique identique à celle des années 1980 afin de renforcer les capacités d'investissement des différents acteurs tout comme l'agilité de mise en œuvre, et favoriser le lancement de grands projets.



Le monde des paiements se transforme

Les évolutions technologiques et numériques imposent des transformations dans tous les domaines. Le monde des paiements ne fait pas exception.

Ces transformations se traduisent dans notre quotidien par la dématérialisation de l'acte de paiement, qui, avec le sans-contact et le paiement sur mobile, devient une composante de plus en plus transparente du parcours client proposé par les commerces ou autres prestataires, avec toujours davantage de services attendus par le consommateur. La numérisation touche non seulement les paiements à distance, mais également les paiements de proximité, puisque l'on peut désormais acheter sa baguette ou régler son plombier sans monnaie sonnante et trébuchante. Le consommateur d'aujourd'hui est mobile, « zappeur » et connecté et le prestataire, qu'il soit un commerce ou une institution financière, fait appel au *Big Data* et aux dernières avancées de l'intelligence artificielle pour capter et conserver sa clientèle.

Pour les institutions financières et l'écosystème associé, la donnée constitue en effet bel et bien le nerf de la guerre. Le régulateur l'a bien compris : en introduisant la notion d'*Open Banking*, la 2^{ème} Directive sur les Services de Paiement ([DSP2](#)) aujourd'hui [transposée pour la France](#) a pour objectif de stimuler la concurrence et l'innovation dans le secteur bancaire. En offrant la possibilité d'accéder directement aux comptes des clients qui les y autorisent, sans lourdes procédures d'enrôlement et de saisie, la directive facilite l'émergence de nouveaux acteurs. S'ils sont suffisamment inventifs pour séduire et gagner la confiance du client final, ces acteurs prendront position dans la chaîne de paiement.

Ainsi, à l'ère du tout connecté, les freins liés aux frontières tombent. Mais il existe des différences d'appréciation selon les pays à propos des conditions d'accès aux données personnelles et de la sécurité. La France démontre dans ce domaine une rigueur exemplaire et l'Europe travaille à imposer une vision unique avec le [Règlement Général sur la Protection des Données](#) d'une part et la [directive NIS](#) (*Network and Information Security*) sur la sécurité des réseaux et des systèmes d'information d'autre part.

L'autre point marquant de la transformation des moyens de paiement est le mouvement de convergence entre le monde de la carte, ou « monétique », et celui des autres moyens de paiement tels le virement ou le prélèvement, qui tous doivent évoluer vers des traitements temps réel.

Au niveau de l'initiation du paiement, cette convergence se prépare depuis quelques temps déjà, avec l'émergence de nouveaux standards d'échanges de niveau européen et basés sur les normes [ISO 20022](#). C'est le cas des instruments définis par le SEPA : le virement SCT (*SEPA Credit Transfer*) et le prélèvement SDD (*SEPA Direct Debit*). Pour sa part et d'une façon générale, la monétique s'appuie encore en Europe sur des standards [ISO 8583](#), adaptés à une époque où l'on cherchait à optimiser le volume de données échangées. Mais l'émergence des standards européens [Nexo](#) pour l'acceptation et l'acquisition des paiements par carte aligne la monétique sur l'ISO 20022.

Quand on regarde les infrastructures du grand commerce ou de la banque du commerçant, la tendance est également à la convergence des moyens de paiement : il faut consolider pour bénéficier d'une vision pertinente de l'activité, mettre en place des dispositifs efficaces de lutte contre la fraude et utiliser les données du client pour lui proposer des services. Notons que dans ce contexte, la volonté



de la Banque Centrale Européenne de lancer à partir de novembre 2017 le virement instantané (*Instant Payment*) sur la base du virement SCT dans la zone SEPA est de nature à accélérer le rapprochement des domaines des flux de paiement et de la monétique.

Au regard des enjeux liés à ces mutations, les chantiers à lancer ne manquent pas pour les acteurs du paiement.

Pour répondre à la réglementation, de gros projets sont à conduire à court terme sans que l'intérêt économique soit avéré pour l'industrie française des paiements. Cette dernière a en effet beaucoup investi dans le paiement par carte ainsi que dans les SCT/SDD récemment et doit encore le faire, notamment pour les banques françaises dont les systèmes d'information ne sont pas préparés au temps réel.

Dans le même temps, une industrialisation durable des processus de traitement des paiements se prépare, et les nouvelles dispositions ouvrent à une concurrence accrue, avec des compétiteurs très agiles tels que les *Fintechs*, ces start-up innovantes qui utilisent la technologie pour repenser les services financiers, et d'autres très puissants comme les plateformes numériques.

L'industrie française des paiements et les banques en particulier doit alors relever différents défis :

- Evoluer et innover pour tenir le marché et garder sa position dans la chaîne de valeur du paiement. L'évolution passe par des alliances avec les *Fintechs*, ou par la création d'offres numériques en marge des systèmes d'information traditionnels (exemple des banques en ligne).
- Adapter les compétences et gérer le changement.
- Maîtriser le risque lié à la profusion des nouvelles offres et à l'ouverture des paiements aux nouveaux acteurs. La transformation rapide des systèmes et l'apparition de nouveaux venus moins expérimentés fragilisent l'équilibre du monde des paiements, introduisant des risques de fraude, ainsi que des risques opérationnels et financiers, en dépit des tentatives du régulateur.
- Concilier sécurité et simplicité d'usage. La DSP2 contraint les banques à ouvrir l'accès aux comptes de leurs clients. Les normes techniques réglementaires [RTS](#) (*Regulatory Technical Standards on Strong Customer Authentication and common and secure communication*) ont imposé l'usage d'interfaces standardisées ou API (*Application Programming Interface*) et interdit le web-scraping, c'est à dire l'extraction de données à partir d'un site web, jusqu'alors utilisé par certains fournisseurs. Les banques devront dès lors innover en collaboration avec les *Fintechs* pour simplifier le parcours client en maintenant ces exigences de sécurité.

Ainsi, poussés par les mouvements de transformation des moyens de paiement, de grands chantiers se préparent chez les clients historiques des ESN qui, bien que chahutés par cette transformation, n'ont cependant pas dit leur dernier mot.

Les adhérents de Syntec Numérique sont naturellement impliqués dans ces chantiers, en particulier pour aider les banques à revoir leurs offres et les accompagner dans le changement. Par ailleurs, l'ouverture du marché à de nouveaux acteurs offre de belles opportunités aux Entreprises de Services du Numérique, avec la possibilité d'ouvrir leurs services à de nouveaux clients.



L'influence de la France en Europe ne doit pas provenir de la seule taille de son marché

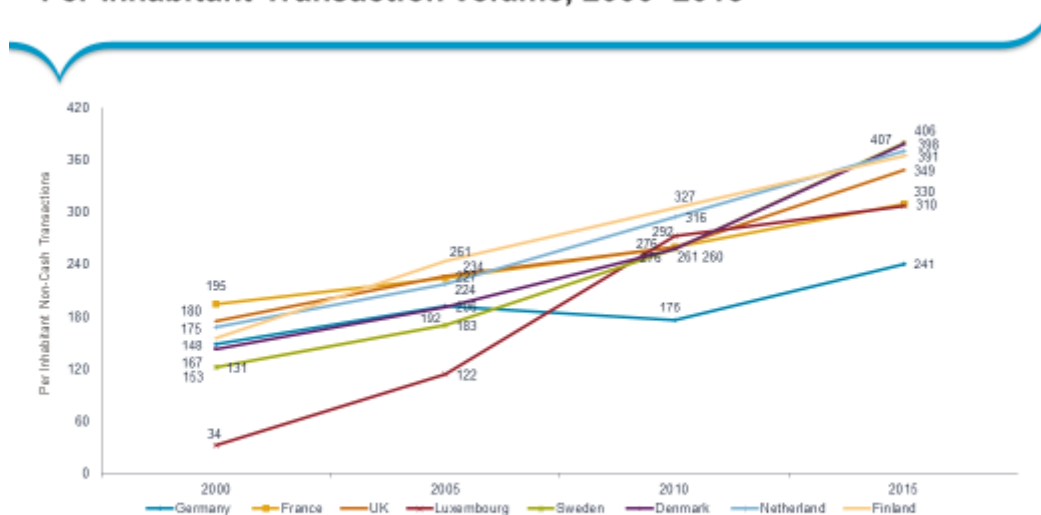
Avec plus de 20 milliards de transactions en 2015, le marché français des services de paiement est un des principaux marchés en Europe, d'une taille équivalente à celle des marchés britannique ou allemand. La France représente à elle seule 20 % des volumes européens ou près de 30 % de ceux de la zone euro². Cette proportion est en légère baisse mais reste visible : elle était en 2001 de 21 % de l'Europe mais représentait alors près de 40 % d'une zone euro légèrement plus petite.

Cette position française s'est construite sur des choix technologiques pertinents : infrastructures centralisées, standards communs et systèmes interopérables, sécurité par carte à puce ; et sur un modèle de facturation (*interchange*) encourageant la diffusion des cartes et leur usage. On l'a vu plus haut, il en est résulté une présence globale historique de la technologie monétique française : cartes à puce (Gemplus), terminaux (Ingenico) ou services aux commerçants (Worldline) par exemple.

De même, la France est justement représentée dans les instances européennes (*European Payments Council – EPC* -, *European Central Bank - ECB* -, etc.) et a participé aux instances décisionnaires du SEPA et de l'intégration européenne. Mais en a-t-elle vraiment été le moteur ?

Car si la France est toujours un grand marché, elle perd en exemplarité : ainsi, si l'on mesure le dynamisme des marchés de paiements au nombre de transactions par an et par habitant, alors la France a perdu le *leadership* européen en 2001 pour régresser régulièrement depuis et occuper désormais le 7^{ème} rang, après les pays d'Europe du nord et le Royaume-Uni.

Per Inhabitant Transaction Volume, 2000–2015



Source: Capgemini Financial Services Analysis, 2017; ECB Statistical Data Warehouse, 2015 figures released October 2016



Global Financial Services Market Intelligence 4

Volume des transactions par habitant, 2000-2015
Source : Capgemini World Payments Report

² Source : Capgemini World Payments Report

Plus préoccupant encore, les acteurs français vivent de plus en plus repliés sur le marché national : à l'exception de quelques investissements majeurs hors de nos frontières depuis la crise de 2008 (BNP Paribas en Belgique/Luxembourg, Crédit Mutuel en Allemagne), aucun groupe bancaire n'a profité du SEPA et de la Directive sur les Services de Paiement pour constituer de réelle franchise ou créer de réelle offre de services de paiements pan-européenne. La cession des parts des banques dans Visa Europe et l'abandon du projet Monnet ont été bien au contraire des signaux de repli.

Si STET a réussi à s'exporter en Belgique, on est encore bien loin de l'ambition initiale qui était de constituer un pôle européen de consolidation des services d'échange interbancaires : Worldline, Lyra et quelques *Fintechs* ont conquis des marchés globaux, mais en ne comptant que sur leurs propres forces.

L'Europe désormais intégrée est pour les acteurs de l'industrie française des paiements une opportunité à saisir, si toutefois il en est encore temps, au risque de devenir sinon un terrain d'opportunités pour d'autres. Ainsi, les champions de l'industrie française devraient collaborer pour redéfinir une stratégie de développement, exploitant les relations bilatérales tissées avec leurs pairs et la présence visible de la France dans les instances et les manifestations européennes. Le Brexit peut en outre être l'occasion d'attirer les talents et les capitaux, non pas pour concurrencer les acteurs existants sur leur propre marché, mais pour conquérir ensemble de nouveaux territoires.

Les *Fintechs*, ces startups de la finance qui veulent révolutionner l'économie de demain

Plusieurs études ont montré que le domaine des paiements était, à travers le monde, celui qui voyait naître le plus grand nombre de *Fintechs* et dans lequel celles-ci réussissaient le mieux à lever des fonds. Les *Fintechs* du monde des paiements développent alors leur activité aussi bien autour du paiement de personne à personne (P2P), du transfert d'argent, du *e-commerce* ou du *m-commerce* que sur l'initiation de paiement ou l'agrégation de comptes.

Pour ce qui est des *Fintechs* françaises, cette activité s'exerce essentiellement sur le marché français. Faute d'accompagnement politique et financier suffisant, elles éprouvent en effet des difficultés à percer à l'international. On observe l'inverse aux Etats-Unis : aidées par des financements privés, de nombreuses *Fintechs* peuvent se développer sur toute la planète, alors même qu'elles évoluent dès leur démarrage sur un marché local beaucoup plus conséquent. Les actions de [Business France](#) pour accompagner les *Fintechs* à l'international sont certes une bonne initiative, mais le financement ne suffit pas : devoir payer chaque prestation n'est pas incitatif pour ces entreprises alors qu'il est déjà très coûteux pour une société naissante de se développer à l'international, ne serait-ce que pour prendre en compte des réglementations étrangères qui sont parfois très contraignantes.

Les *Fintechs*, qui sont soumises à l'impôt sur les sociétés, sont également en concurrence avec de grandes plateformes internationales aux moyens considérables et qui mettent en œuvre des politiques d'optimisation fiscale ambitieuses. Moins armées sur ces sujets, les *Fintechs* sont donc moins compétitives.



Enfin, les marchés restent souvent réservés aux grandes structures car les clients et les partenaires préfèrent s'appuyer sur la notoriété des acteurs en place. Les nouveaux acteurs ont en conséquence du mal à s'y positionner sans recourir au *sponsoring*.

Lorsqu'elles atteignent une certaine taille, la plupart des *Fintechs* sont rachetées par les principales banques, dans le cadre de stratégies de conquête de nouveaux marchés. Ces stratégies sont de nature défensive mais aussi et peut-être surtout destinées à favoriser le développement commercial et l'innovation. Les banques peuvent ainsi capitaliser sur l'agilité des *Fintechs* et la facilité d'intégration des services pour compléter leurs offres avec une grande réactivité. Par ces rachats, elles visent à consolider leur place sur le marché.

En France, nous pouvons ainsi inventorier un grand nombre de rachats ces dernières années :

- BPCE : Pay Plug, Dalenys, Le Pot Commun, Fidor, E-Cotiz
- BNPP : Compte-Nickel
- Crédit Mutuel Arkea : Leetchi, Monext, Pumpkin
- Banque EDEL : Morning
- Crédit Agricole : Linxo
- La Banque Postale : KissKissBankBank
- Société Générale : Fiduceo.

Toutefois, certains acteurs sont encore autonomes et ont un volume d'activité significatif, comme :

- Lyra Network
- Hi Pay
- Limonetik
- Slimpay
- ...

Pour poursuivre leur développement et devenir pour certaines les champions industriels de demain, comme cela fut le cas pour leurs prédécesseurs avec la carte à puce, les *Fintechs* ont besoin d'être soutenues sous de multiples angles.



Recommandations

Développer la compétitivité et l'innovation de l'industrie des paiements et sa contribution à la croissance et à l'emploi est un des objectifs définis dans la [Stratégie Nationale sur les Moyens de Paiement](#) présentée en octobre 2015 par les ministres en charge des Finances et des comptes publics et de l'Economie, de l'industrie et du numérique.

Pour y contribuer, les constats et analyses exposés ci-dessus amènent Syntec Numérique à formuler cinq recommandations.

1 Profiter du marché européen

Pour garantir l'indépendance et la souveraineté européenne, favoriser la croissance et maîtriser les risques, une stratégie européenne est et reste nécessaire. A travers des cadres et normes communs, elle doit créer un marché européen des paiements et encourager l'innovation, tout en apportant de fait une certaine protection aux acteurs européens.

Une ambition française a toute sa place dans la stratégie européenne. Pour cela, les acteurs français doivent renforcer leur implication dans son élaboration, tant par leur participation aux instances officielles qu'en exerçant un *lobbying* actif. Ils doivent aussi accroître leur visibilité et leur présence sur le marché européen, en particulier dans les événements européens consacrés aux paiements. Le développement d'entreprises françaises en sera alors favorisé.

2 Mobiliser les pouvoirs publics français autour de grands projets

Les pouvoirs publics français peuvent porter de grands projets innovants, sous forme de grands programmes (exemple : *Open Payment* dans les transports) ou d'incitations (exemple : *Cashless society*), en favorisant la coopération de tous les acteurs autour de ces projets.

Il convient d'élaborer avec tous les acteurs un plan national *Instant Payment*, encourageant l'usage de cet instrument de paiement et prévoyant la migration des virements vers celui-ci. Certaines mesures pourraient accélérer son développement, comme l'utilisation de ce nouvel instrument par la sphère publique ou encore l'encouragement de la migration des terminaux point de vente vers des terminaux supportant la carte et l'*Instant Payment*, notamment par des incitations fiscales. Dans le même temps, la dématérialisation du chèque doit également être étudiée.

3 Accompagner le développement des *Fintechs*

La seule perspective des *Fintechs* ne saurait en effet être le rachat par des banques ou les plateformes numériques. La coopération entre grands industriels et *Fintechs* est à encourager et à faciliter. Pouvoirs publics et grandes entreprises doivent aider les *Fintechs* à changer d'échelle : l'accompagnement de la phase de création n'est en effet pas suffisant, il s'agit aussi de les soutenir dans l'étape suivante de développement et consolidation, en particulier lorsqu'elles se lancent à la conquête des marchés internationaux.



La création d'un « *Fintech pass* » permettrait d'adapter la relation B2B (Business to Business) aux *Fintechs* en rendant leur parcours plus facile grâce à l'instauration de « guichets uniques de services » à l'initiative d'organismes publics ou para-publics, de grandes sociétés ou de groupements. Ces guichets faciliteraient l'entrée en relation entre les *Fintechs* et des entreprises clientes autour de cas d'usage. Ils encourageraient la mise en place au sein de ces dernières d'un point d'entrée unique (« *Single point of contact* »), tout en leur offrant les garanties qu'elles sont en droit d'attendre (notation, prêts d'accompagnement, avances récupérables...). Ils permettraient aussi d'inverser le processus d'accès aux aides publiques en les proposant aux *Fintechs* sans attendre leur sollicitation.

A côté d'entrepreneurs attirés par la création qui peuvent légitimement chercher à céder leur entreprise quand elle commence à gagner de l'argent, il en est d'autres qui sont intéressés par le développement durable de leur activité. Des dispositifs fiscaux doivent canaliser l'épargne et flécher l'investissement en accentuant la collecte en direction de ces entreprises.

4 Assurer la formation d'une nouvelle génération de spécialistes des paiements

Il est important de former une nouvelle génération de spécialistes des paiements en concevant et déployant un plan de formation pour répondre aux besoins des acteurs de la filière. Celui-ci combinera les approches techniques (*Cloud, Big Data, Blockchain*), opérationnelles (concepts de base, parcours client, *business cases*), sécuritaire et réglementaire (usage de la donnée, cybercriminalité). Les entreprises de Syntec Numérique peuvent participer à une refonte des contenus de formation autour des paiements avec les universités et les écoles d'ingénieurs et de commerce, notamment au travers de l'Association *Pasc@line*, dont Syntec Numérique est co-fondateur.

Cette formation sera à dispenser en français et en anglais, la pratique de cette langue devant être significativement améliorée pour que les Français puissent être entendus en Europe.

5 Améliorer la gouvernance

La gouvernance doit être simplifiée, transparente et basée sur la coopération entre tous les acteurs. Si chaque communauté d'acteurs a bien évidemment ses propres intérêts à défendre, l'émergence d'intérêts communs favorisant la croissance et l'emploi doit prévaloir. A ce titre, la place des industriels et des *Fintechs* doit y être accentuée.

La Stratégie Nationale sur les Moyens de Paiement a chargé le Ministère de l'Economie et des Finances d'impulser les actions et mesures relatives au développement de la compétitivité et au soutien de l'innovation. Comme il préside les comités stratégiques de filière, une sous-filière des paiements pourrait être mise en place au sein de la filière stratégique numérique pour émettre des propositions d'actions concrètes et suivre leur mise en œuvre. Dans un souci de simplification, cette mission pourrait également être confiée au Comité National des Paiements Scripturaux.

Cette note de position a pour but de commenter, du point de vue du secteur du numérique, l'application pratique et conforme des textes législatifs et réglementaires en vigueur au moment de sa rédaction. Elle ne constitue nullement un conseil personnalisé et n'a pas pour vocation à se substituer aux conseils d'un avocat. Elle ne saurait à ce titre en aucun cas entraîner la responsabilité de Syntec Numérique ou de son représentant.

Rédigée par : Commission Finance de Syntec Numérique

Date de validation : décembre 2017

