

Services de paiement : l'Europe casse les prix

Grâce à la directive DSP, les règlements seront plus simples, plus rapides et moins chers pour les clients... dès que les banques joueront le jeu de la concurrence.

DSP : le sigle est moins connu que DSK. Pourtant, c'est celui de la petite directive européenne qui monte et qui aura des conséquences directes sur la vie bancaire des Français : cette directive sur les services de paiement (DSP) vient d'être transposée dans le droit hexagonal, le 1^{er} novembre 2009. Tout comme le leader socialiste français, elle traite de fonds, de monétaire et d'international.

Son champ d'action ? Les paiements fiduciaires (virements, prélèvements, paiements par carte, mais pas les chèques) dans l'Espace économique européen. Encore un texte fumeux concocté par les technocrates de Bruxelles ? Au contraire ! L'examen de la DSP montre que le consommateur a beaucoup à y gagner.

D'autant qu'elle n'est que la dernière en date de plusieurs initiatives impulsées par la Commission européenne, qui vont dans

le sens de la transparence et de la protection du consommateur. Etablissements bancaires, tremblez ! Ainsi de la directive d'avril 2008 sur le crédit à la consommation. Une directive d'harmonisation maximale, c'est-à-dire imposant de fortes contraintes aux entreprises qui pratiquent cette activité : délai de rétractation porté à quatorze jours pour l'emprunteur, contre sept auparavant, sans frais ni motif, etc. Autre exemple : la mise en place, depuis

LES ANGLAIS ONT TIRÉ LES PREMIERS

Toujours pragmatiques, nos amis britanniques ! Même s'ils n'appartiennent pas à la zone euro, ce sont eux qui, les premiers, en février 2009, ont transposé dans leur droit national la directive sur les services de paiement. Ils l'ont tout de suite rendue opérationnelle en faveur de leurs entrepreneurs, saisissant en

particulier la portée de l'article 26, qui permet aux Etats d'agréer des petites entreprises de solutions de paiement avec des formalités très simplifiées. Deux restrictions pour ces *small payment institutions* (SPI) : opérer uniquement dans leur pays d'origine, et ne pas traiter plus de 3 millions d'euros de paiements par

mois. Un bon moyen, en tout cas, de tester son *business model* avant de demander éventuellement une accréditation complète pour délivrer des services de paiement dans toute l'Europe. D'ores et déjà, la PME britannique Carpay s'est enregistrée comme SPI pour commercialiser une solution de paiement sécurisé entre

vendeurs et acheteurs de voitures d'occasion. Une autre entreprise plus ancienne, VoicePay, spécialisée dans le paiement par téléphone mobile, a demandé son « passeport européen » complet le 10 novembre 2009, en précisant explicitement qu'elle entendait exercer en France.

LES SIGLES DU NOUVEL ÂGE

Sepa (Single Euro Payment Area) : grand marché unique des paiements en euros qui impose dans tout l'Espace économique européen des règles communes en matière de services de paiement.

Iban (Identification Bank Account Number) : identifiant bancaire international. Sorte de RIB avec un numéro unique international.

SCT (Sepa Credit Transfer) : virement européen, en place depuis janvier 2008, accessible aux consommateurs français depuis leur compte courant (auprès de la plupart des banques).

SDD (Sepa Direct Debit) : mécanisme de prélèvement électronique paneuropéen, similaire à celui de la traite traditionnelle, en cours de déploiement en B2B et B2C.

SCF (Sepa Card Framework) : nouveau référentiel que la Commission européenne voudrait instituer pour les cartes de paiement. Objectif : faire émerger un acteur européen concurrent de Visa et de MasterCard.



L'EXPANSION

le 28 janvier 2008, du transfert européen (SCT), qui permet de réaliser des virements à destination d'une trentaine de pays européens à un prix n'excédant pas celui d'un virement domestique.

Des consommateurs mieux protégés

Parmi les mesures de la DSP qui touchent directement les consommateurs figure en premier lieu la réduction des dates de valeur. Avant le 1^{er} janvier 2012 (date limite fixée pour la mise en œuvre de la directive en France), elles devront être réduites à un jour ouvrable au maximum. En attendant, elles ne peuvent désormais « excéder trois jours ouvrables »

(article 69). Autre avancée : s'il désire obtenir « la correction d'une opération », le consommateur aura jusqu'à « treize mois suivant la date de débit » pour le faire (art. 58). S'il nie avoir autorisé une opération ou s'il estime qu'elle a été mal exécutée, ce sera au prestataire de services de paiement de prouver le contraire (art. 59). Un renversement de la charge de la preuve d'autant plus intéressant qu'aujourd'hui, comme le souligne Maurice Roulet, animateur de la commission banques-finances-assurances à l'UFC Que choisir, « les banques restent les seuls prestataires de services à ne pas informer leurs clients d'un prélèvement par courrier préalable. Les opérateurs de téléphonie mobile sont tenus de nous envoyer

la facture avant le prélèvement. Pourquoi, sous prétexte que les banquiers sont les gestionnaires de notre compte, ne se conformeraient-ils pas à cette règle ? »

La majorité des observateurs s'accorde pour dire que la DSP constitue une véritable avancée dans le domaine bancaire. Alexandre Milanov, avocat à la direction internationale du cabinet Fidal, se félicite que « l'harmonisation européenne soit ainsi effectuée par le haut, avec un niveau de protection élevé du consommateur ». Daniel Richard, avocat spécialisé anti-banques, auteur du livre *La Révolte des épargnants*, applaudit tout en regrettant que de telles mesures « arrivent si tard et n'aient pas accompagné le passage à l'euro ».





QUESTIONS À **YVES LANGLOIS**
Directeur commercial de Canton Consulting ⁽¹⁾

« La concurrence va faire émerger de nouveaux prestataires »

Quelles sont les prochaines innovations pour le consommateur en matière de services de paiement ?

★ D'abord, on parle de « services de paiement », une notion qui se focalise sur le consommateur. La DSP lui offre une meilleure protection (délais d'exécution des ordres raccourcis, durée de recours allongée, etc.). Et puis l'ouverture à la concurrence va faire émerger de nouveaux prestataires français et européens. En pratique, beaucoup de nouveaux services passeront par le téléphone portable, qui deviendra vite un « outil » de paiement majeur. On verra aussi apparaître des solutions de paiement adaptées à des situations de commerce particulières, à certains types de transactions ou à des solutions de paiement locales, sur le modèle des cartes de monnaie électronique émises depuis déjà plusieurs années par des acteurs locaux au Royaume-Uni.

Mais, en France, de telles innovations technologiques existent déjà, comme la possibilité de payer ses factures EDF par SMS. Quelle est la nouveauté, aujourd'hui ?

★ L'exemple que vous citez est récent et précurseur. La nouveauté introduite par la DSP n'est pas la technologie, mais la concurrence. Elle viendra d'acteurs qui ont éprouvé des solutions de paiement novatrices et compétitives dans leur pays et vont pouvoir facilement les « européeniser » ; ou de PME

innovantes en services de paiement, activité auparavant réservée aux établissements de crédit. Cette combinaison va enrichir le service et baisser le coût des paiements.

Justement, quand les Français pourront-ils utiliser le paiement par débit direct, qui existe en Allemagne sous le nom de Giro, et qui est le moyen de paiement le moins cher ?

★ Le débit direct européen (SDD) est un mécanisme de prélèvement très différent de celui auquel les banques françaises nous ont habitués. La loi belge traduit élégamment en français le SDD par « traite électronique ». Comme la traite traditionnelle, le débit direct est un moyen de paiement géré non par le banquier, mais par le créancier, qui présente un « mandat » au débiteur. Le comité national Sepa français a décidé de reporter à novembre 2010 l'apparition d'offres françaises de SDD. Mais rien n'empêche un prestataire d'un autre pays de venir le proposer avant aux consommateurs et entreprises français.

Propos recueillis par G.L.

(1) Think tank créé en 2007 et cabinet de conseil sur les « nouvelles dynamiques de paiement ».

➤ La mise en œuvre de ce texte soulève toutefois des questions : les banques françaises vont-elles jouer le jeu ? Peut-on craindre de leur part quelque entourage lié à des interprétations sibyllines du texte ? « Joker ! La liste de celles qui traînent les pieds est trop longue ! » s'exclame un expert de la question. A elle seule, la réponse de LCL en dit long sur la bonne volonté des établissements de crédit : « Le champ de la DSP est trop large, explique en substance un porte-parole de LCL. Chacun s'occupe de la partie qui concerne son service et personne ne s'estime assez calé pour répondre de manière globale. » L'exemple du transfert européen (SCT) incite aussi à être vigilant : très peu de banques en France ont fourni à leurs clients une information complète sur ce nouveau service. Peut-être parce que l'adoption de cet instrument de paiement par les entreprises qui entretiennent un commerce important en Europe se traduirait par une réduction importante des frais sur les virements dont se gobergent aujourd'hui les banques.

La France en retard par rapport à ses voisins

De la même manière, il va être intéressant de suivre de près la mise en place du *surcharging*, une des pratiques commerciales découlant de l'article 52 de la DSP. Cet article prévoit que les commerçants vont pouvoir augmenter ou baisser leurs prix en fonction du moyen de paiement utilisé par l'acheteur. Concrètement, cela signifie que le client qui règlera avec une carte bancaire prélevant une grosse commission paiera, par exemple, 2 ou 3 % de plus que celui qui règlera avec une carte de paiement moins gourmande. Un rêve de vraie concurrence : pouvoir comparer le coût des moyens de paiement et éliminer ceux dont le prix « surcharge » son achat. L'Allemagne, l'Angleterre et les Pays-Bas, entre autres, ont autorisé le *surcharging* dans leur transposition nationale du texte européen. En France, le *surcharging* est conditionné à la publication d'un décret... toujours pas signé. En attendant, les opérateurs de paiement vont pouvoir continuer à facturer des commissions de plusieurs pour-cents sur les transactions, en toute opacité pour le consommateur. Il va décidément falloir faire jouer la concurrence au niveau européen. ● Gilles Lockhart, avec Thomas Gourdin