



CONSEIL EN PAIEMENTS ET SERVICES FINANCIERS



# Newsletter Paiements

Les tendances qui structurent le marché

---

Janvier 2017

# Edito

---

Le rachat de VocaLink par MasterCard, annoncé au mois de juillet dernier, semble sur le point de se conclure, après que le réseau ait pris les moyens de rassurer les autorités britanniques de la concurrence qui examinent le dossier. Si l'opération se concrétise, le géant des cartes se trouvera donc à la tête d'une infrastructure de paiement quasi-instantané par virement. Une transaction qui illustre bien les enjeux de l'année qui s'ouvre en matière de paiement...

La fin de l'année 2016 a mis en lumière une actualité réglementaire intense, avec notamment les travaux autour de la 2ème Directive sur les Services de Paiement [1] et la publication par l'EPC du cadre réglementaire du virement instantané [2]. Comme l'a tout récemment rappelé Yves Meersch, 2017 devrait donc être une année décisive, avec deux échéances majeures pour les banques :

- D'abord s'adapter à des contraintes techniques et réglementaires en vue de l'instant payment, qui change leur modèle économique dans le paiement
- Ensuite la perspective de voir leur échapper un certain nombre de transactions, désormais effectuées par des initiateurs de paiement dont les premiers se sont déjà annoncés.

En marge de la mise en œuvre de l'Instant Payment, les préoccupations d'instantanéité dans le paiement travaillent en faveur d'une autre technologie, la Blockchain, dont une des principales promesses est précisément d'accélérer les transactions [3]. Ses perspectives d'application ont cependant été freinées par les dissensions au sein de certains consortiums.

Une autre révolution se dessine dans le domaine de l'encaissement, sous l'effet du développement du commerce connecté [4] : la caisse disparaîtra-t'elle enfin, comme en rêvent les distributeurs ?

Ce contexte bouillonnant, à la fois facteur d'innovation et porteur de menaces pour un grand nombre d'acteurs, contribue encore à faire bouger les lignes de la concurrence. En particulier, les relations entre banques et FinTech évoluent, ces dernières étant de plus en plus contraintes d'adapter leur modèle économique pour survivre [5].

[1/ DSP2 et open banking](#)

[2/ 2017 : l'année du virement ?](#)

[3/ Blockchain : espoir ou désillusions ?](#)

[4/ Vers une disparition de l'encaissement ?](#)

[5/ La place des FinTech évolue](#)

# DSP2 : la révolution de l'open banking

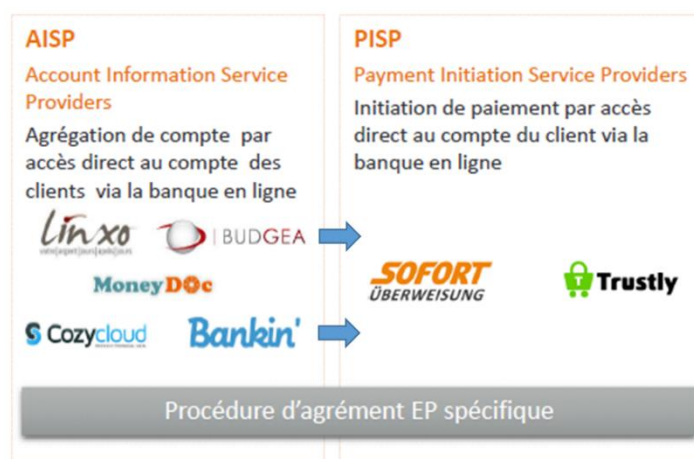
A l'approche de la date limite de transposition en droit français de la DSP2 (janvier 2018), et suite à la fin de la consultation des acteurs par l'ABE, ses premières conséquences en matière d'open banking se font déjà sentir. Un mouvement généralisé autour de l'agrégation de compte s'opère depuis quelques mois. Contraintes ou forcées, les banques s'adaptent à cette « plateformes » qui découle logiquement de l'introduction d'API bancaires et de l'intermédiation de nouveaux acteurs entre la banque et son client.

## Branlebas de combat chez les agrégateurs...

En matière d'open banking, la DSP2 impose deux évolutions majeures : l'ouverture de l'accès aux données bancaires à des tiers ; et la création pour ces tiers de statuts spécifiques (allégés) pour encadrer leur activité et leur permettre d'offrir à leurs clients des « services bancaires light » : le statut d'AISP (qui permet d'agréger l'information sur les comptes) ; celui de PISP (qui permet d'initier des transactions entre comptes). C'est dans ce contexte, qu'a eu lieu un faisceau d'annonces de la part des agrégateurs de comptes :

- Le premier à s'être manifesté est Budget Insight, dont la particularité est d'avoir assis son modèle économique uniquement sur ses services aux entreprises, auxquelles elle ouvre un accès aux données bancaires. En décembre, Il s'agit du [premier agrégateur à annoncer intégrer une fonctionnalité de virement](#) entre comptes dans son API.
- Dans la foulée, [Bankin' a fait une annonce similaire](#), qui concerne bien davantage son application BtoC, désormais utilisée par 1,5 million de clients particuliers.
- Enfin, [Linxo vient de lancer Linxo Market](#), une place de marché de services financiers destinée à permettre la souscription « en un clic » de services tiers, depuis son application.

Ces annonces confirment que les agrégateurs les plus connus du marché français ont tous pour intention de devenir PISP. Ils se voient donc demain en plates-formes centralisant l'information sur les comptes des clients, permettant à la fois de souscrire d'autres services bancaires et d'effectuer des mouvements entre comptes.

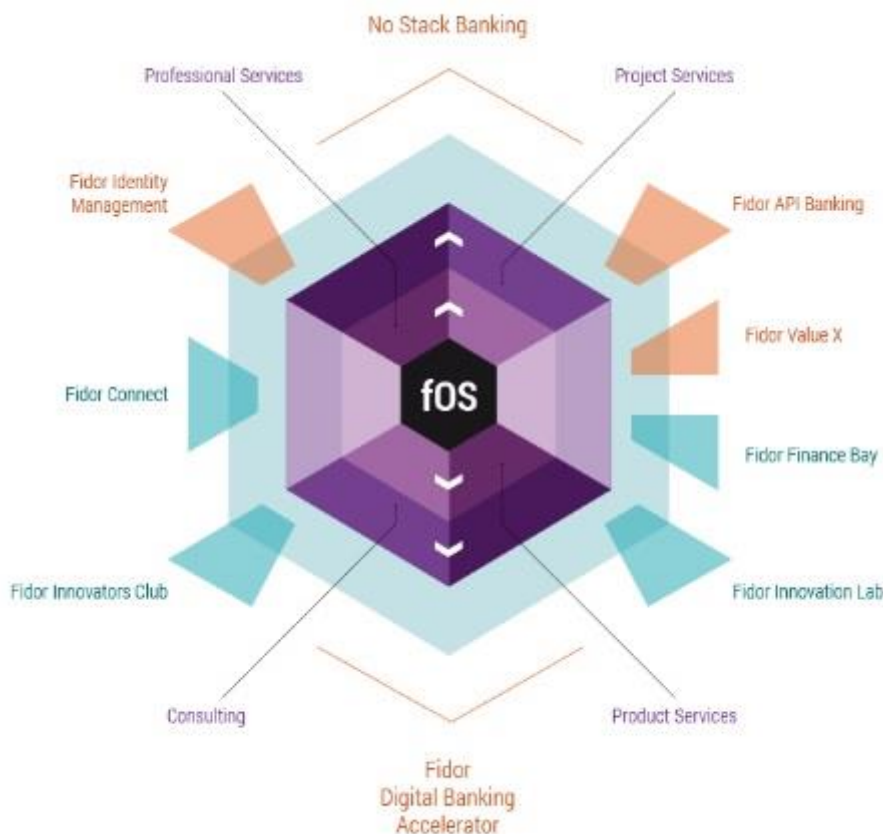


## ...et chez les banques

Les banques ont d'abord réagi en lançant leurs propres agrégateurs, qu'il s'agisse d'agrégateurs « maison », comme celui de [BPCE](#) développé en interne ; ou de ceux qui reposent sur les solutions en marque blanche des acteurs cités précédemment : [Nestor](#) (Linxo), [Crédit du Nord](#) et groupe Société Générale (Fiducéo), etc.

Mais certains établissements sont allés plus loin, en rachetant des banques digitales, s'appuyant déjà sur des plates-formes d'API.

- L'une des premières banques à avoir pris ce virage est BBVA, avec le rachat de Simple. Elle a très précocement intégré cette banque digitale et modifié son système d'information en conséquence. Projet qui a abouti à la [création d'une marketplace d'API dès 2016](#).
- En France, BPCE semble avoir entamé un mouvement similaire par le rachat de l'allemande Fidor Bank, qui repose déjà sur une architecture ouverte, baptisée FidorOS.



En conclusion, la DSP2 dessine les contours d'une banque ouverte et « plateformisée » et a ouvert une brèche pour permettre d'utiliser les données bancaires largement. Dans ce contexte, les start-up apparaissent en premier lieu comme des partenaires pour les banques, dans la mesure où ce mouvement d'ouverture semble inéluctable et nécessite une association de compétences et de technologies.

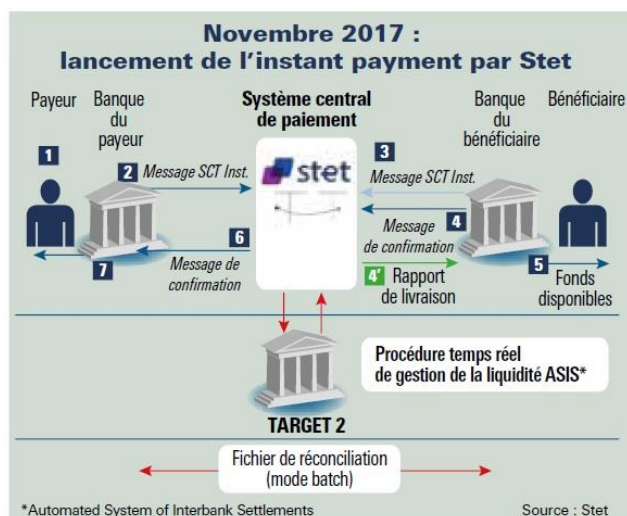
A plus long terme, et au-delà de la création du statut d'initiateur de transaction de paiement, ce modèle de banque « ouverte » implique aussi une facilité accrue pour d'autres acteurs à se poser en place de marché de services financiers. On pense inévitablement aux géants du Web comme [Facebook](#), [Amazon](#) ou [Alibaba](#), qui ont déjà largement démontré leur intérêt pour l'industrie des paiements.

Ajoutons enfin que la conjonction entre l'open banking et l'Instant Payment pourrait également ouvrir des perspectives aux nouveaux initiateurs de paiement, qui seront désormais en mesure de s'appuyer sur un virement instantané pour ajouter de la valeur à leurs offres.

# 2017, l'année du virement ?

L'intérêt de MasterCard pour VocaLink (et les rumeurs de son intérêt pour STET) illustre l'importance des enjeux qui se nouent aujourd'hui autour du virement. L'actualité des derniers mois a reflété le regain d'intérêt pour ce moyen de paiement, derrière lequel s'inscrit en transparence l'imminence de la mise en œuvre du virement instantané européen. Le recueil des règles de l'EPC a été publié fin novembre, ouvrant la voie à une mise en œuvre par les PSP à la fin de l'année 2017.

Enfin, la BCE vient d'ouvrir une consultation pour la mise en conformité des chambres de compensation et de Target 2, afin de faciliter la mise en œuvre de l'IP d'un point de vue pan-européen. Et annonce sa volonté de s'appuyer sur le numéro de mobile comme identifiant du bénéficiaire.



## Un regain d'intérêt pour le virement...

- En Belgique, Belfius a annoncé rejoindre ING et KBC dans la [solution de paiement mobile par virement et de fidélité, Payconiq](#). Un début d'interbancaire se profile donc pour cette solution.
- Les banques françaises investissent, pour leur part, dans des solutions de paiement entre particuliers s'appuyant sur le virement. C'est le cas de BPCE, qui a d'abord [racheté DepoPass](#), une solution qui permet de sécuriser les achats de véhicules entre particuliers, puis [e-Cotiz](#) qui s'adresse aux associations ; mais aussi de BNP Paribas [qui a investi dans PayCar](#), toujours sur le marché du véhicule d'occasion.
- Autre marque d'intérêt, les banques espagnoles se sont rassemblées autour d'un pilote de paiement mobile par virement, [baptisé Bizum](#). Si la solution s'adresse d'abord aux virements entre particuliers, elle vise à terme à permettre de payer un commerçant.

## ...révélateur du bouleversement attendu de l'IP

Devant le succès de Faster Payments, les banques britanniques progressent vers le virement instantané.

- En décembre un [accord a été passé entre VocaLink et Wirecard](#) pour améliorer la diffusion de la solution interbancaire PayByBank. En miroir, boon devient la première application de paiement mobile à bénéficier d'une solution de virement quasi-instantané.

# Blockchain : espoir ou désillusions ?

400 millions de dollars, c'est le montant des investissements mondiaux dans les start-up de la blockchain en 2016 (source : [Coindesk](#)). Un chiffre en baisse par rapport à 2015, mais qui illustre cependant l'importance du sujet et la passion qu'il ne cesse de générer depuis son émergence médiatique en 2014. A l'euphorie de 2015, a succédé une phase que l'on pourrait qualifier de « retour à la raison ». 2017 permettra-t-elle enfin de mesurer le véritable potentiel de cette technologie prometteuse ?

## Des projets de plus en plus nombreux

En 2016, le nombre de projets liés à la technologie blockchain a explosé, dans les domaines d'application les plus variés. Mais si les acteurs du paiement ont été précurseurs, les principales applications restent centrées sur des cas d'usage très spécifiques, essentiellement les paiements transfrontaliers entre entreprises :

- C'est le cas par exemple des [premières transactions effectuées par BNP Paribas](#) entre des comptes de ses clients situés dans deux pays différents. Visa cible aussi les transferts BtoB à l'international via sa [plate-forme conçue en collaboration avec Chain](#).

L'usage de cette technologie a suscité nombre de débats, et surtout beaucoup d'incompréhensions. Un an après l'avènement du buzz autour de la blockchain, ses perspectives semblent de plus en plus floues. Pire, des dissensions bien réelles (d'ordre politique pour la plupart) ont semé le trouble dans les projets en cours :

- Ainsi, [R3 s'est divisé face à des divergences de vue au sujet de la gouvernance du consortium](#) ; la banque Goldman Sachs a annoncé son désaccord et quitté la structure, suivie par d'autres établissements (Santander et NAB notamment).

## Publique ou privée ?

Face à cette complexité croissante, deux tendances se dessinent dans l'utilisation de la blockchain :

- Les projets qui s'appuient sur une blockchain ouverte, en particulier la blockchain de bitcoin : c'est le cas de [Stratum](#) qui a développé un protocole permettant de certifier des process.
- Et ceux qui sont partisans de blockchains privées : c'est le cas d'Hyperledger ou de Corda (supporté par le consortium R3 CEV).

Le débat est encore vif sur l'opportunité de se tourner vers l'une ou l'autre, les questions de sécurité étant centrales. De l'avis général, la blockchain de bitcoin reste la plus sécurisée. C'est aussi la plus porteuse de disruption, par son aspect auto-géré, qui sous-tend l'éviction totale des tiers de confiance.

## Vers un retour en grâce du bitcoin ?

Après avoir dépassé le seuil psychologique des 1 000 dollars en début d'année, son cours a dévissé suite à la décision du gouvernement chinois de mettre son nez dans les échanges des plates-formes de transactions de Pékin et Shanghai. La Chine est en effet pour beaucoup dans la forte demande qui a fait monter les cours, tout comme d'autres pays émergents (Inde ou Bolivie). Le gouvernement chinois, qui cherche à endiguer la fuite de capitaux, soupçonne le bitcoin d'en être en partie responsable.

Cette monnaie virtuelle s'affirme plus que jamais comme une valeur refuge et anti-système, qui s'est imposée dans le paysage monétaire mondial, malgré sa volatilité persistante. On peut s'interroger sur l'avenir de bitcoin en tant que monnaie, mais pas sur celui de sa blockchain, porteuse de nombreuses applications innovantes, par sa capacité à porter une preuve numérique. Elle impose cependant une ouverture radicale, risque que les établissements financiers ne seront peut-être pas prêts (ou en mesure) de prendre.

# Vers une disparition de l'encaissement ?

Depuis longtemps, les acteurs de la distribution ont pour ambition, plus ou moins avouée, de faire disparaître l'encaissement, source de frictions tant pour le consommateur que pour l'enseigne : perte de temps, problèmes de sécurité à résoudre, source d'exaspération et de dégradation de la satisfaction client, et donc importante source de coûts pour le distributeur. L'encaissement libre-service et l'encaissement mobile sont les précurseurs de cette tendance, [à l'instar de la « bague de paiement », testée par Franprix](#).

Quand on parle de faire « disparaître » l'encaissement, il s'agit de rendre cette étape la plus transparente et donc la moins gênante possible.

## Une étape d'encaissement moins visible ?

- Un encaissement plus libre : c'est la proposition de **LineBerty**, [testé par les Galeries Lafayette](#), puis par Carrefour. Cette application permet d'établir une file d'attente virtuelle ; le client disposant d'un ticket digital peut donc aller se promener en attendant son tour. Carrefour, pour sa part, a également testé deux autres options, [JeFile et Minut'Pass](#), qui visent au même résultat.
- Toujours en point de vente, **Square** teste également une solution permettant de raccourcir le temps passé en caisse : [avec Card On File](#), un commerçant peut stocker les informations de paiement de ses clients les plus fidèles, pour leur éviter de devoir ressortir leur carte à chaque visite. Une solution qui n'est pas sans rappeler [Card Case](#), sa précédente tentative de paiement invisible, voire le paiement mains libres de **Google** ([hands free](#)), qui vient d'ailleurs d'être abandonné après un an de test.
- Enfin, toujours dans la perspective d'apporter plus de fluidité dans l'encaissement, [Crédit Agricole Payment Services teste une table connectée, « pop&eat »](#), en partenariat avec la start-up lyonnaise **MyBlueShip** : le choix de la commande et le paiement se font désormais depuis l'application mobile associée.

## Voire totalement invisible !

Ces derniers mois, un pas supplémentaire a été franchi dans ces tentatives d'alléger la phase d'encaissement. Certaines enseignes ont imaginé des parcours clients où l'encaissement semble tout simplement disparaître...

- Amazon a secoué le monde de la distribution physique en annonçant tester un concept de magasin sans encaissement, [AmazonGo](#). Dans ce magasin pilote, le client n'a aucun moyen de paiement à sortir. Il se contente de mettre les articles dans son sac et de quitter le magasin. Grâce à une batterie de capteurs et de caméras, son compte est implémenté et le paiement se fait en ligne depuis son compte Amazon.



- Autre interprétation, basée cette fois sur une puce RFID, [Twyst propose d'utiliser un sac connecté](#) lié à une application mobile pour l'encaissement.
- Enfin, [la solution de paiement australienne afterpay](#) teste également un encaissement « invisible » dans des points de vente partenaires. Le client sort du magasin sans avoir payé et bénéficie des facilités de paiement proposées depuis l'application afterpay.

Cette évolution se fait en parallèle d'une autre tendance, qui est l'intégration des robots dans les parcours clients :

- Ainsi, **Worldline** a passé un accord avec Hease Robotics pour développer des services BtoB dans le cadre de transactions de paiement passant par le robot Heasy, lequel se promène dans les points de vente pour permettre, entre autres, un encaissement en totale mobilité.



Point commun de la plupart de ces initiatives : le client prend ses achats et quitte le magasin sans être passé par une caisse. Elles soulignent l'intérêt croissant de l'industrie du commerce pour des parcours « mains libres ». Outre les développements d'applications de paiement mobile « in-store », les distributeurs poussent encore plus loin l'idée et cherchent à faire disparaître les caisses, pour éliminer totalement les frictions.

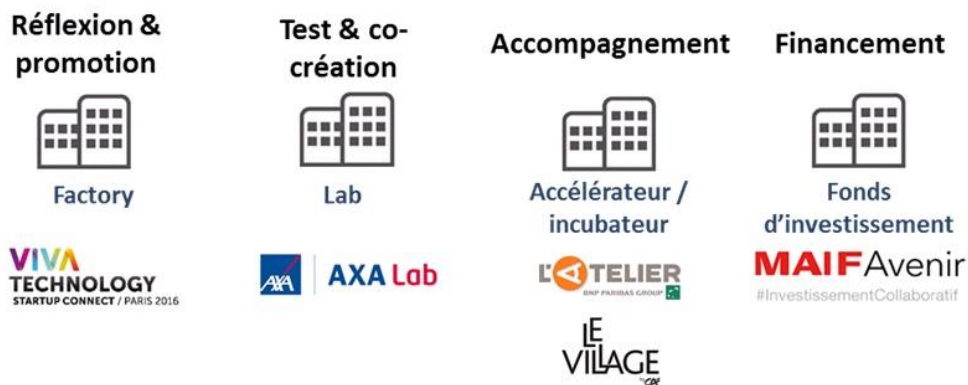
Dans le cas d'Amazon, il s'agit de répliquer, dans le monde physique, une approche propre à son environnement digital d'origine. Le but : fluidifier les transactions, les rendre imperceptibles et améliorer l'expérience client.



# La place des FinTech évolue

La pression concurrentielle des acteurs de la FinTech, particulièrement présents sur le marché des paiements, a modifié durablement le paysage de la finance, mais n'a pas toujours eu les effets que les acteurs de la disruption attendaient. L'émergence de ces nouveaux acteurs a ainsi soutenu la rénovation des modèles historiques. Mais à quel prix ? Si les banques vont devoir réinventer leurs modèles économiques sur le paiement, pour résister à la concurrence de ces nouveaux acteurs et aux conséquences attendues des évolutions réglementaires (Instant Payment), les FinTech, elles, sont aussi contraintes de revoir leur partition pour survivre.

## Des structures d'innovation collaborative...

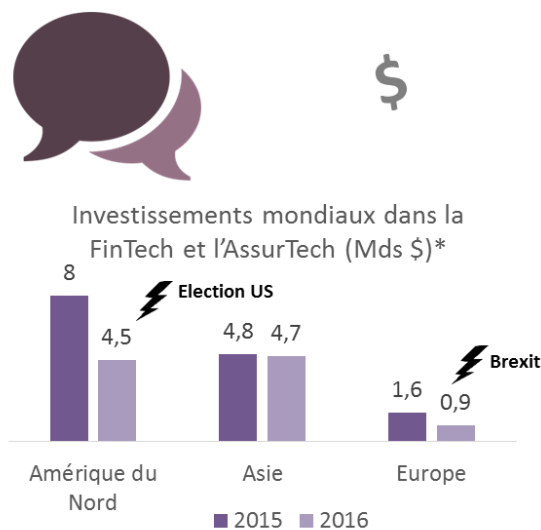


## ...au service de plusieurs formes de collaboration



## Un engouement qui se rationalise

Après une année 2015 record en termes d'investissements, la « vague » est retombée en Europe et en Amérique du Nord, sous la pression d'un contexte incertain. L'année 2016 devrait cependant enregistrer une nouvelle hausse, grâce au fort potentiel de l'Asie.



## Quel(s) modèle(s) économique(s) pour la FinTech ?

Ce coup de frein correspond également à une actualité qui vient confirmer que cette collaboration entre banques et FinTech n'est pas aussi simple qu'il y paraît. En outre, si la FinTech a encouragé l'innovation, elle s'appuie sur des bases financières fragiles, incompatibles avec les modèles économiques existants. Ces start-up doivent composer avec une législation complexe et exigeante (comme l'ACPR l'a rappelé à Morning) et la difficulté de trouver un modèle économique viable, en particulier sur les segments BtoC. On assiste donc à un revirement stratégique de nombre de FinTech vers le segment BtoB.

- Après quelques mois de tergiversations, la start-up [Morning \(ex-Payname\) se voit progressivement rachetée par Banque Edelf](#) : les projets de néo-banque BtoC sont stoppés pour privilégier le développement de l'activité BtoB initiale, à savoir la location en marque blanche de ses infrastructures de paiement.
- [Même orientation stratégique chez Anytime](#) : la start-up, qui proposait initialement des cartes prépayées anonymes, vient de lancer des services spécifiques pour les professionnels (encaissement et gestion des frais professionnels notamment).



L'exemple de la Maif et Morning illustre bien l'évolution des relations entre banques et FinTech, qui semblent être passées à un nouveau stade de maturité, rappelant opportunément le niveau d'exigence réglementaire et la difficulté d'accès au marché du paiement, a fortiori sur le segment BtoC.

De leur côté, les banques ont pu profiter de cette « vague FinTech » dans le paiement pour mener leur transformation numérique à marche forcée, mais elles devront trouver le moyen de mettre en œuvre des modèles économiques créateurs de valeur, [si toutefois les GAFA leur en laissent le loisir...](#)