

Avis 21-A-05 du 29 avril 2021

portant sur le secteur des nouvelles technologies appliquées aux activités de paiement

Posted on: 29 avril 2021 | Secteur :

BANQUE / ASSURANCE

NUMÉRIQUE

Présentation de l'avis

Résumé

L'Autorité a décidé de se saisir d'office pour avis le 13 janvier 2020 afin de mener une évaluation de la situation concurrentielle du secteur des nouvelles technologies appliquées aux activités financières et, plus particulièrement, aux activités de paiement. L'instruction menée dans ce cadre a permis à l'Autorité de dégager les constats suivants.

Au cours des dernières années, grâce à l'innovation technologique et à certains changements réglementaires décidés au niveau européen (adoption notamment de la première et de la deuxième directives sur les services de paiement), le secteur des paiements a connu une évolution importante de l'offre, conduisant à une dynamique de marché nouvelle. Cette dynamique, qui se traduit par l'entrée d'acteurs non-bancaires dans le secteur des paiements, est le fait de deux catégories d'acteurs bien différents. Tout d'abord, ceux que l'on peut rassembler sous l'étendard « FinTech », qui regroupe une myriade d'entités aux profils et modèles économiques très variés : il peut s'agir de petites entreprises innovantes de type « *start-up* », sans activité préexistante, et connaissant pour certaines un essor européen, voire international, comme N26 par exemple, mais aussi d'acteurs bien établis, issus d'autres secteurs d'activités et disposant d'une base de clientèle déjà constituée, comme Orange ou Carrefour. L'autre agent de disruption majeure du secteur est l'arrivée, rapide et massive, des grands acteurs du numérique dits « BigTech »¹. Cette catégorie regroupe tant les GAFAM², en Europe ou aux États-Unis notamment, que les BATX³, qui ont acquis des positions fortes en Asie, et commencent leur développement vers l'Europe et les États-Unis. Cette dynamique se traduit également par des stratégies d'adaptation à la numérisation des services de paiement mises en place par les acteurs bancaires traditionnels.

La mutation du secteur des activités de paiement se manifeste, en premier lieu, par l'apparition, ces dernières années, de multiples nouveaux services, canaux d'initiation et méthodes alternatives de paiement. Des services d'initiation de paiement et d'information sur les comptes ont été créés dans le sillage de la deuxième directive sur les services de paiement (« DSP2 »)⁴. De nouveaux canaux d'initiation de paiement ont émergé, dont le paiement sans contact par carte bancaire, par téléphone mobile et par montre connectée, dans un contexte caractérisé par la consolidation du paiement à distance sur internet. Par ailleurs, le paiement par reconnaissance faciale pourrait être à l'avenir disponible en Europe. Enfin, sont désormais reconnues par la Banque de France des « méthodes alternatives de paiement », parmi lesquelles figurent les crypto-actifs ainsi que les *stable coins* (ou « pièces stables »), la deuxième génération de crypto-actifs. Diverses initiatives ayant pour objet de développer ces pièces stables ont récemment vu le jour, telles que celle de la banque JP Morgan, visant à lancer le JPM Coin indexé sur le dollar américain, et celle de l'Association Diem, à laquelle participe notamment Facebook *via* sa filiale Novi, en vue d'émettre, dans un premier temps, un *stable coin* à devise unique, le « Diem Dollar », indexé sur le dollar américain.

Ces différentes évolutions reposent sur des technologies récentes. Si le secteur a toujours été marqué par des évolutions technologiques majeures, souvent intra sectorielles, comme par exemple l'automatisation du traitement des transactions en temps réel ou le développement des cartes à puce utilisées comme moyen de paiement, il intègre aujourd'hui deux technologies, le *cloud computing* et la *blockchain*, qui, bien que ne lui étant pas spécifiques, sont susceptibles de modifier en profondeur et durablement son fonctionnement.

Les services de *cloud*, qui regroupent notamment les solutions d'externalisation du stockage des données, s'imposent, en raison des atouts qu'ils présentent en termes de souplesse et de performance, comme des services incontournables pour de nombreux acteurs du secteur, qu'il s'agisse de nouveaux entrants ou d'acteurs traditionnels. À ce jour utilisée principalement dans le secteur financier pour permettre la réalisation de transactions en crypto-actifs, la *blockchain* constitue également une technologie particulièrement prometteuse, qui devrait favoriser le développement de services innovants, améliorer la sécurité des opérations de paiement, réduire leur coût et accélérer les transactions transfrontalières.

La nouvelle dynamique de marché résultant de ces changements se caractérise non seulement par l'arrivée des FinTech et des BigTech dans le secteur, mais aussi par l'adaptation des groupes bancaires traditionnels, qui participent eux aussi directement et activement aux évolutions en cours.

Les acteurs bancaires traditionnels français sont des acteurs engagés de l'évolution du secteur des paiements, et recourent à différentes stratégies complémentaires: ils investissent directement, *via* des prises de participation, dans les FinTech afin d'internaliser certaines fonctions proposées par ces dernières, créer des synergies ou conquérir de nouveaux marchés ; ils concluent, par ailleurs, des accords de coopération ou de partenariat avec les nouveaux acteurs non-bancaires, notamment les BigTech ; enfin, ils continuent d'investir de façon intensive dans la recherche et le développement pour améliorer leurs services.

Les accords conclus entre banques et FinTech permettent aux banques de tirer profit de l'agilité et des innovations des FinTech, tandis que ces dernières bénéficient de la notoriété des banques, de leurs canaux de distribution, de leur base de clientèle ou encore de leur aptitude à maîtriser les contraintes réglementaires. Ceux conclus entre banques et BigTech permettent aux banques de proposer à leurs clients certains services comme *Apple Pay*, *Google Pay* ou *Samsung Pay* par exemple. Enfin, certains accords conclus, au niveau national, entre groupes bancaires ont permis la création d'acteurs nouveaux comme Paylib ou Lyf Pay, qui proposent, notamment, des services de paiement sans contact. Un accord au niveau européen, l'*European Payment Initiative* ou « EPI », vise à créer un système paneuropéen de paiement qui pourrait permettre de connecter les banques entre elles sans utiliser les réseaux actuels, tels que Visa et MasterCard.

Les investissements des banques dans la recherche et le développement prennent notamment la forme d'incubateurs réunissant des *start-up* du secteur des paiements afin d'accélérer leur transition numérique et d'élargir leur clientèle (par exemple pour atteindre une clientèle plus jeune ou être présents sur des nouveaux services).

L'Autorité a analysé l'impact de ces évolutions sur l'équilibre concurrentiel du secteur des paiements, en se concentrant sur l'examen du rapport concurrentiel des produits et services concernés (substituabilité ou complémentarité) et sur l'identification des barrières à l'entrée et à l'expansion ainsi que des avantages concurrentiels détenus par les différentes catégories d'acteurs présents dans le secteur, avant de formuler certains points de vigilance.

S'agissant, d'abord, des produits et services concernés, l'Autorité relève que certains marchés du secteur des paiements sont de nature biface. C'est le cas notamment du paiement par carte, qui constitue aujourd'hui le premier moyen de paiement en termes de nombre de transactions, et sur lequel une partie des nouveaux entrants, dont certaines plateformes comme Google ou Apple, s'appuie pour offrir leurs services. Le secteur est également caractérisé par un fort dynamisme, qui se traduit par l'apparition d'une multitude de produits et services innovants, souvent intégrés entre eux ou combinés à des produits ou services préexistants pour en devenir l'accessoire ou pour disparaître en tant que service autonome. Ce dynamisme peut rendre difficile l'identification durable et précise du périmètre des produits ou services offerts sur le marché et donc de la nature du rapport concurrentiel entre ces produits et services. Ces deux caractéristiques peuvent contribuer à rendre l'exercice de définition des marchés pertinents particulièrement complexe, notamment dans le contexte de l'analyse prospective des opérations de concentration.

S'agissant, ensuite, des barrières à l'entrée et à l'expansion, l'Autorité constate la présence de barrières d'origine réglementaire et économique ainsi que de barrières liées à l'accès à certaines infrastructures et données.

Le secteur est en effet marqué par l'importance de la réglementation, différenciée selon les services proposés, et qui poursuit plusieurs objectifs : par exemple la stabilité du système monétaire et financier, la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme. Par ailleurs, on constate que certaines activités sont hors du champ défini par le code monétaire et financier et échappent ainsi à la supervision qui y est attachée (c'est le cas, par exemple, de prestations qui s'apparentent à des services de paiement sans toutefois relever nécessairement du code monétaire et financier, telles que celles permettant le paiement sans contact par téléphone mobile comme *Apple Pay*).

Les barrières d'origine économique se traduisent par l'existence d'externalités de réseau directes et croisées, particulièrement sur certains marchés bifaces, ainsi que d'économies d'expérience (coûts élevés pour se faire connaître et gagner la confiance des clients) et d'économies d'échelle (existence de coûts fixes importants supportés par les acteurs bancaires liés aux réseaux physiques d'agence et aux systèmes informatiques). L'existence de ces barrières permet d'expliquer la manière dont les FinTech décident d'entrer dans le secteur, en s'appuyant, pour certaines d'entre elles, sur des réseaux de distribution préexistants (par exemple Orange Bank ou Nickel) et en utilisant les nouvelles technologies, dont les services de *cloud* pour les besoins informatiques par exemple.

Les autres barrières identifiées dans le cadre du présent avis concernent les deux situations suivantes.

En premier lieu, l'ouverture ou la fermeture de l'accès effectif à l'antenne NFC (pour « *near field communication* » ou « communication en champ proche ») des *smartphones* a une véritable incidence sur la capacité des acteurs ayant développé des solutions de paiement mobile sans contact reposant sur la technologie NFC, la plus largement utilisée en France, à pouvoir proposer leurs services sur les appareils équipés d'une telle antenne.

En second lieu, il ressort des déclarations de certains acteurs, recueillies au cours de l'instruction du présent avis, que les différentes API développées par les prestataires de services de paiement gestionnaires de comptes (« PSPGC »), dont notamment les banques, dans le cadre de la DSP2, ne seraient toujours pas totalement opérationnelles en France. Cette situation, ainsi que la redirection obligatoire imposée par les PSPGC à leurs clients, afin de permettre leur authentification forte, lorsque ceux-ci ont recours aux prestataires de services d'initiation de paiement ou aux prestataires de services d'information sur les comptes, seraient susceptibles, selon ces déclarations, d'entraver le développement de ces derniers.

S'agissant, enfin, des avantages concurrentiels détenus par les différentes catégories d'acteurs présents dans le secteur, les banques disposent de plusieurs avantages, liés à leur position historique. Elles ont acquis une expérience inégalée dans la maîtrise de la conformité aux différentes réglementations applicables et bénéficient d'une forte notoriété ainsi que d'une bonne réputation en matière de sécurité et de protection des données de leurs clients, à un moment où les pratiques de certains grands acteurs du numérique à cet égard font parfois débat. En outre, grâce à leurs solides bases de clients, leurs volumes d'activité leur permettent d'avoir des coûts de traitement unitaire des transactions liées à leurs services de paiement parmi les plus faibles du marché. Elles peuvent en outre facilement les mutualiser avec les autres services qu'elles proposent. Les banques disposent, par ailleurs, d'une bonne connaissance des habitudes de leurs clients, grâce aux volumes et à la qualité des données historiques dont elles disposent, dont certains nouveaux entrants dépendent pour pouvoir proposer leurs services. L'expérience qu'elles ont acquise depuis plusieurs décennies dans la conception et la gestion opérationnelle des solutions de paiement, ainsi que leur capacité à faire valoir leurs intérêts auprès des pouvoirs publics et leur puissance financière, constituent également des avantages concurrentiels significatifs.

À la différence des acteurs bancaires traditionnels, les FinTech, y compris les néobanques, supportent des coûts fixes moins élevés, ce qui constitue un avantage concurrentiel. En effet, elles ne supportent ni les coûts liés au maintien des infrastructures interbancaires, ni ceux afférents aux réseaux physiques d'agences bancaires. Elles ne sont pas non plus liées par l'héritage de systèmes d'information anciens et lourds, bâtis sur des technologies parfois obsolètes. Les FinTech peuvent ainsi faire preuve d'agilité, en répondant rapidement aux besoins spécifiques de la vie quotidienne des consommateurs et en se positionnant sur des niches de marché. En outre, elles disposent d'un savoir-faire en matière de simplification du « parcours client » qui favorise la création de solutions de paiement facilement utilisables et adaptées aux nouveaux usages des utilisateurs de ces services.

Les grands acteurs du numérique disposent enfin, pour leur part, d'avantages concurrentiels considérables, alors même que leur arrivée dans le secteur des paiements est beaucoup plus récente. Ils disposent d'abord d'une très large communauté d'utilisateurs, issue de leurs activités principales, qui peut leur servir d'appui pour se développer rapidement dans le secteur des paiements comme Apple ou Amazon ont pu le faire, respectivement à travers *Apple Pay* et *Amazon Pay*. Par ailleurs, ils ont accès à d'importants volumes de données concernant les utilisateurs de leurs services non financiers, avantage qu'ils peuvent coupler avec la maîtrise des nouvelles technologies telles que l'intelligence artificielle et des instruments algorithmiques permettant de traiter et d'analyser de telles données. Grâce à ces atouts très puissants, ils peuvent développer une capacité à mieux évaluer la santé financière de leurs utilisateurs et à adapter leurs offres à leurs préférences ou à leurs besoins, y compris en estimant leur disposition maximale à payer.

Les BigTech bénéficient par ailleurs d'une puissance financière considérable, qui leur permet notamment d'effectuer des investissements conséquents dans différentes nouvelles technologies facilitant le développement de solutions de paiement innovantes. Grâce à la maîtrise technique de leur écosystème, structurés pour la plupart autour de plateformes, dans lesquels sont intégrées leurs solutions de paiement, les grands acteurs du numérique sont capables d'offrir un « parcours client » très fluide et performant, difficilement répliquable par leurs concurrents. De plus, en raison d'économies de gamme, ils font face à des coûts marginaux moins élevés que ceux supportés, par exemple, par les acteurs bancaires traditionnels, ce qui renforce leur capacité à offrir aux consommateurs leurs solutions de paiement à titre gratuit. Ils peuvent, dans le même temps, obtenir des avantages conséquents de la part de leurs partenaires ou prestataires s'agissant des services de paiement, y compris sous forme de commissions, du fait du caractère incontournable de leurs services. Enfin, les grands acteurs du numérique jouissent, avec bien sûr des spécificités propres à chaque acteur, d'une image de marque et d'une notoriété susceptibles de favoriser, dans le cadre de la prestation de leurs solutions de paiement, la fidélisation de certains utilisateurs, en particulier les plus jeunes dans le contexte des avantages offerts par leur écosystème.

À la lumière de ces éléments, l'Autorité relève les points de vigilance suivants.

En premier lieu, l'Autorité a identifié certains risques concurrentiels liés, d'une part, à certains avantages concurrentiels détenus par les BigTech et à ceux détenus par les banques et, d'autre part, à l'utilisation de la technologie *blockchain*.

Les données récoltées par les BigTech dans le cadre de leurs activités de cœur de métier pourraient leur procurer un avantage non négligeable dans le secteur des paiements et, réciproquement, les données collectées *via* les services de paiement qu'elles proposent pourraient leur permettre de renforcer l'attractivité de leur plateforme respective. Par ailleurs, au-delà des éventuelles barrières pouvant découler des modalités d'accès effectives aux antennes NFC des *smartphones*, certaines pratiques relatives aux solutions de paiement sans contact mobile, dont la préinstallation dans certains téléphones de solutions ou la mise en place de raccourcis ergonomiques facilitant l'accès à une solution donnée, pourraient présenter des risques pour la concurrence, par exemple si elles conduisaient au verrouillage des consommateurs dans un écosystème donné ou pouvaient être regardées, plus généralement, comme des abus de position dominante.

Dans le cadre de la mise en œuvre des obligations découlant de la DSP2 et du règlement délégué 2018/389 de la Commission européenne⁵, il ressort de l'instruction qu'il convient d'être vigilant sur le comportement des PSPGC, lié à la détention des données des comptes de paiement accessibles en ligne et, surtout, aux conditions de leur mise à disposition, et de veiller notamment à ce qu'il n'entrave le développement des activités exercées par les prestataires de services d'initiation de paiement et d'information sur les comptes.

S'agissant des risques concurrentiels susceptibles de découler de l'utilisation de la technologie *blockchain*, non spécifiques au secteur des paiements mais susceptibles de s'y matérialiser, ceux-ci peuvent relever aussi bien des règles prohibant les ententes anticoncurrentielles que de celles interdisant les abus de position dominante et être le fait du (ou des) acteur(s) contrôlant l'accès à la chaîne de blocs, des utilisateurs de la chaîne de blocs ou encore des « mineurs ».

En second lieu, l'Autorité note que si les évolutions en cours conduisent à accroître l'offre et améliorer la qualité et la diversité des produits et services offerts, tout en exerçant une pression sur les prix en faveur des consommateurs, elles sont également susceptibles de conduire à une modification profonde du fonctionnement actuel du secteur, notamment par la possible remise en cause du modèle de la banque universelle, qui permet d'assurer certains services, comme le dépôt et l'encaissement des chèques et espèces, jugés « non-rentables » si offerts isolément.

Pour conclure, s'il apparaît improbable aujourd'hui d'envisager un scénario dans lequel les FinTech s'émanciperaient entièrement du système bancaire en créant leurs propres infrastructures, il apparaît que, sans disposer de l'expérience des banques dans le secteur des paiements, les BigTech maîtrisent, voire contrôlent, certaines technologies innovantes pouvant, à l'avenir, jouer un rôle déterminant dans la chaîne de services. Leur présence dans le secteur des paiements pourrait ainsi être renforcée, notamment *via* la conclusion de nouveaux partenariats avec les acteurs bancaires.

Il existe ainsi un risque pour les acteurs bancaires traditionnels qu'ils se trouvent cantonnés à des tâches d'exécution comportant pour eux des coûts fixes importants (charges réglementaires, réseau physique, infrastructures de paiement), tout en étant marginalisés dans la chaîne de répartition de la valeur.

¹*Le terme « BigTech » désigne de « gigantesques plateformes de services numérisés et de données basées essentiellement aux Etats-Unis ou en Chine » (voir Banque de France, « Paiements et infrastructures de marché à l'ère digitale », rapport, janvier 2021, page 4, [lien](#)).*

²*Google, Amazon, Facebook, Apple et Microsoft.*

³*Baidu, Alibaba, Tencent et Xiaomi.*

⁴Directive (UE) 2015/2366 du Parlement européen et du Conseil du 25 novembre 2015 concernant les services de paiement dans le marché intérieur, modifiant les directives 2002/65/CE, 2009/110/CE et 2013/36/UE et le règlement (UE) n° 1093/2010, et abrogeant la directive 2007/64/CE, JO n° L 337 du 23.12.2015, pages 35 à 127.

⁵Règlement délégué (UE) 2018/389 de la Commission du 27 novembre 2017 complétant la directive (UE) 2015/2366 du Parlement européen et du Conseil par des normes techniques de réglementation relatives à l'authentification forte du client et à des normes ouvertes communes et sécurisées de communication, JO n° L 69 du 13.3.2018, pages 23 à 43.

Ce résumé a un caractère strictement informatif. Seul le texte intégral de l'avis fait foi.

Informations sur l'avis

Enquête sectorielle

oui

Origine de la saisine

Autorité de la concurrence
(autosaisine)

Lire

le texte intégral

2.23 Mo

le communiqué de presse