



> **Supplanter le numéraire grâce à une infrastructure ultra moderne des cartes de paiement**

Interview avec Jörg Metzelaers de Visa Europe

> **Le futur du prélèvement SEPA a commencé**

> **Paiements de couverture en euros via SWIFT**

## Interview

Page 4

**L'Europe leader dans l'établissement d'une infrastructure de cartes de pointe**

Tous les prestataires de services du secteur des cartes sont en concurrence. Des établissements financiers, en tant qu'émetteurs de cartes, et organisations de cartes aux prestataires de service de paiement électronique et commerçants en passant par les acquéreurs et sociétés de traitement des paiements. Cela dit, l'industrie des cartes doit aussi faire face à un puissant concurrent commun: le numéraire. Jörg Metzelaers de Visa Europe envisage avec optimisme une collaboration constructive entre les parties prenantes et voit un potentiel de croissance encore considérable dans le trafic des paiements sans numéraire.

## Compliance

Page 10

**Le point de vue de la Commission européenne sur les CMI**

Suite à l'enquête de la Commission européenne sur le secteur de la banque de détail dont les résultats ont été publiés au début de 2007, la Commission a mené de nombreuses investigations complémentaires en donnant la priorité absolue au domaine des paiements. Le caractère d'urgence de ces actions a été accentué par le projet SEPA qui vise la création d'un espace unique de paiements en euros.

## Business &amp; Partners

Page 11

**Effets d'échelle dans le secteur des cartes**

Les cartes de paiement n'ont cessé de se répandre depuis 1950 et ont conquis le monde grâce à leurs multiples possibilités d'utilisation, flexibilité et commodité. Rien qu'en

Suisse, plus de dix millions de cartes génèrent plus de 600 millions de transactions à 150 000 points d'acceptation. La croissance annuelle de cette industrie dépasse les huit pour cent.

## Products &amp; Services

Page 14

**Le futur du prélèvement SEPA a commencé**

SIX Group a lancé à la fin de 2009 son service de prélèvement SEPA pour le marché européen. Diverses banques de Suisse, du Luxembourg, de Monaco, d'Allemagne et d'Espagne ont déjà opté pour cette offre qui permet d'encaisser des prélèvements en euros normalisés dans toute l'Europe. Le potentiel de développement est énorme.

## Products &amp; Services

Page 15

**Paiements de couverture en euros via SWIFT**

A compter du 22 novembre 2010, le système de paiement suisse euroSIC sera en mesure de traiter les messages TM202COV. Lors de son lancement par SWIFT il y a deux ans, la place financière suisse s'était tout d'abord prononcée contre l'introduction. La demande de la part des établissements financiers a néanmoins entraîné une remise en question.

**Chère lectrice, cher lecteur,**

Rien ne peut freiner le boom de l'argent plastique. Aucune crise financière, aucune récession, aucun éclatement de bulle. Qu'il s'agisse de la carte de crédit ou de débit, d'une carte Prepaid, Co-Branding ou Affinity – les volumes d'affaires ne cessent de progresser. A première vue, le potentiel du marché est énorme. «Cash is King». L'argent comptant reste en effet le moyen de paiement le plus répandu dans le commerce de détail. Les paiements par cartes effectués l'an dernier en Suisse totalisent CHF 50 milliards, soit un pourcentage arrondi de 20 pour cent du volume global de consommation. Quelle est la stratégie constituant le plus fort potentiel sur le marché? Quel est le rôle des établissements financiers dans leurs efforts en vue de remplacer la monnaie fiduciaire par des moyens de paiement électroniques? Lisez les réponses à ces questions du point de vue de l'industrie des cartes représentée ici par le directeur national de Visa pour la Suisse.

L'utilisation des cartes au quotidien semble évidente et facile, pourtant la coordination entre toutes les parties prenantes à un système de cartes de paiement repose sur des processus particulièrement complexes. Les modèles d'affaires dans l'Acquiring et l'Issuing, les efforts consentis pour la protection contre la fraude à la carte et l'économie des rémunérations interbancaires mettent en évidence dans cette édition de CLEARIT que cette activité comporte beaucoup plus d'aspects que la simplicité de la procédure de paiement ne le laisse supposer. La question devient encore plus épineuse dès que l'on considère les standards et régulateurs internationaux. Par exemple, la réglementation PCI qui définit les normes de sécurité en matière de données et qui est appliquée par l'ensemble des principales organisations de cartes de crédit. Ou encore la Commission de l'UE qui, pour des raisons de concurrence, surveille avec les yeux d'Argus les transactions transfrontalières dans l'espace unique de paiement en euros (SEPA) afin qu'aucune entente sur les prix concernant les commissions multilatérales d'interchange ou Multilateral Interchange Fees ne soit possible. Ces rémunérations interbancaires ont également été examinées de près ces dernières années par les autorités nationales de la concurrence et

la Commission suisse de la concurrence (Comco) a été amenée à fixer un montant maximal par transaction.

En fin d'année, Monsieur et Madame Suisse possèdent encore et toujours en moyenne CHF 5000 environ d'argent liquide. Personnellement, il me reste nettement moins, ne serait-ce qu'en raison des achats de Noël, et j'utilise d'autre part toutes les possibilités de payer avec mes cartes. Mais je ne suis pas un consommateur suisse moyen en ce qui concerne mon comportement de paiement et je serais par conséquent très surpris que l'argent plastique supplante les pièces de monnaie et billets de banque de mon vivant. <

**Michael Montoya, UBS SA**

Membre du Conseil d'administration de SIX Interbank Clearing

# L'Europe leader dans l'établissement d'une infrastructure de cartes de pointe

Tous les prestataires de services du secteur des cartes sont en concurrence. Des établissements financiers, en tant qu'émetteurs de cartes, et organisations de cartes aux prestataires de service de paiement électronique et commerçants en passant par les acquéreurs et sociétés de traitement des paiements. Cela dit, l'industrie des cartes doit aussi faire face à un puissant concurrent commun: le numéraire. Jörg Metzelaers de Visa Europe envisage avec optimisme une collaboration constructive entre les parties prenantes et voit un potentiel de croissance encore considérable dans le trafic des paiements sans numéraire.

**CLEARIT:** Quelle est l'évolution de votre carte de débit V PAY en Europe et en particulier en Suisse? Quelle stratégie Visa poursuit-elle dans le secteur du débit? Quels sont les intérêts des banques?

**Jörg Metzelaers:** Grâce à nos produits de débit Visa Debit et Visa Electron, nous sommes très bien représentés dans la plupart des pays européens, notamment en France, en Grande-Bretagne, en Espagne, au Portugal, ainsi qu'en Europe de l'Est. Toutefois, nous ne sommes jamais parvenus à gagner profitablement des parts de marché avec ces produits dans les anciens pays EC, à savoir l'Allemagne, l'Autriche, l'Italie, le Benelux et la Suisse. Au vu des réactions de nombreuses banques, nous avons constaté assez rapidement qu'il nous fallait un produit convenant mieux à ces marchés, mieux adapté à chaque infrastructure. Conséquemment à cela, nous avons développé voici quelques années un concept pour un nouveau produit de débit spécialement adapté aux besoins des pays EC. Avec essentiellement trois idées stratégiques: Il s'agissait d'abord de concrétiser le souhait évident de proposer avec V PAY une marque séparée, car dans ces pays la marque Visa est clairement associée aux cartes de crédit. Ensuite, il était également très important que le nouveau produit puisse satisfaire à la norme EMV, ceci afin de contrer la fraude croissante. Enfin, un autre point est devenu toujours plus important: la gouvernance. Visa Europe est une organisation de banques européennes affiliées intervenant uniquement en Europe, tandis que Visa Inc. est active en dehors de l'Europe. Cette séparation remonte à 2007. En outre, nous avons mis en place un comité de pilotage spécifique à V PAY. Par conséquent, V PAY est un produit des banques européennes destiné aux banques européennes sous le plein contrôle des banques européennes.

«La technologie de la puce et du NIP, la norme disponible la plus sûre à ce jour.»

**Quelle est la différence entre Visa et V PAY?**

Il y a essentiellement deux différences. V PAY est un produit basé exclusivement sur l'emploi de la puce et du NIP, en conformité donc avec la norme EMV, et un produit purement européen spécialement conçu pour répondre aux exigences des anciens pays EC. Les cartes de débit Visa sont notamment émises dans les pays où Visa est connue comme marque de crédit et de débit. Quelle est la raison de la focalisation sur V PAY en Europe? Sur les marchés V PAY cibles, dont la Suisse fait partie, les clients utilisent à plus de 90 pour cent leur carte de débit dans leur propre pays pour l'achat de marchandises aux points de vente et les transactions restantes sont principalement réalisées sur le territoire européen. Les transactions réalisées en dehors de l'Europe ne représentent qu'une part infime et dans le cadre de ce type de voyages nous recommandons aux clients d'utiliser une carte de crédit Visa, vu son acceptation mondiale exceptionnelle. De ce point de vue, V PAY s'intègre parfaitement au paysage: achat de marchandises et retrait d'espèces partout en Europe – retrait d'espèces dans le monde entier. Mais, et ceci est particulièrement important pour les clients: ce produit est résolument basé sur la technologie de la puce et du NIP, la norme disponible la plus sûre à ce jour. Le risque de fraude avec les solutions basées sur la bande magnétique est ainsi évité. En d'autres termes, nous avons éliminé le maillon faible, la bande magnétique, du produit. Les sondages auprès des clients que nous avons menés sur les marchés V PAY cibles viennent étayer le fait selon lequel la sécurité prime clairement sur l'acceptation mondiale dans le domaine des cartes de débit. Et les clients qui voyagent beaucoup à l'étranger confirment qu'ils préfèrent payer aux points de vente des pays étrangers au moyen de leur carte de crédit.

A propos de bande magnétique, quand aura-t-elle fait son temps et quelles sont les conditions requises pour cela?



## Biographie succincte

Jörg Metzelaers est Vice-President Relationship Management pour la Suisse, l'Autriche et la Hongrie chez Visa Europe depuis mai 2008. A ce titre, il est responsable de l'orientation stratégique et de la mise en œuvre du plan d'affaires. Son but est de renforcer le positionnement de Visa Europe sur ces marchés, par le lancement de nouveaux produits et nouvelles technologies comme V PAY d'une part et par une étroite coopération avec les banques affiliées à Visa sur ces marchés d'autre part. De 2005 à 2007, il a assumé la fonction de Country Manager pour la Suisse chez Visa Europe.

Jörg Metzelaers possède une large expérience dans le secteur financier. Après ses études en économie à l'Université de Karlsruhe en Allemagne et à l'Université de Berkeley en Californie (USA), il a travaillé de 2000 à 2003 en tant que conseiller stratégique chez Accenture où il s'est spécialisé dans les activités liées aux cartes et les projets dans le domaine de l'online-banking. De 2003 à 2005, Jörg Metzelaers a occupé le poste de Manager dans le secteur des cartes de la Citibank en Allemagne. Son domaine de compétence englobait le développement des produits de co-branding et des partenariats de commercialisation pour les cartes de crédit.

En Europe, nous avons désormais une acceptation EMV globale à quasiment tous les terminaux POS et appareils Bancomat. De ce fait, l'Europe est le leader mondial et, je dirais, la première région au monde en mesure de finaliser d'ici à un an ou deux la mise en place de l'EMV. Tant que cette infrastructure moderne ne sera pas disponible de manière globale dans le reste du monde, les cartes comportant une bande magnétique continueront d'exister.

**Que pensez-vous quant à l'horizon temporel pour l'instauration à tous les niveaux d'une infrastructure EMV ailleurs?**

Je pense que certaines régions font encore preuve de réserve par rapport à la mise en place de l'infrastructure EMV moderne ou pour être plus précis que celles-ci ne font pas avancer l'implémentation EMV de manière aussi soutenue que nous, ici en Europe. La particularité de l'Europe réside dans les efforts liés à l'initiative SEPA incitant à œuvrer sur une base contraignante en vue de respecter une date déterminée et de faciliter le trafic des paiements grâce à cette infrastructure homogène. La norme EMV, la puce et le NIP sont utilisés dans cette intention. Ce n'est pas le cas dans l'ensemble des autres régions.

**«Il s'agit également à présent d'expérimenter SEPA.»**

**Nous en Europe, nous devançons donc le reste du monde en ce qui concerne la normalisation. Y a-t-il encore des obstacles sur la voie de la mise en pratique d'un espace unique de paiements en euros pour les cartes?**

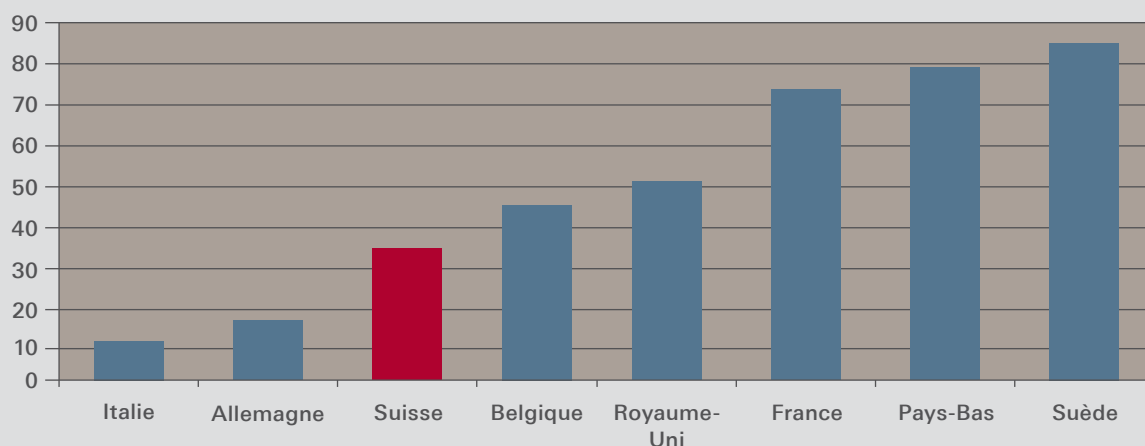
A mon avis, le grand avantage de SEPA a été que les banques et les principaux acteurs du marché ont été impliqués en temps utile. Concrètement, certains pays ont

décidé très tôt – la Suisse a d'ailleurs joué un rôle de précurseur dans ce cas – et d'autres un peu plus tard d'adopter la nouvelle infrastructure d'ici à fin 2011. Il existe encore de petites lacunes à combler dans le domaine EMV dans quelques pays. Mais il s'agit également à présent d'expérimenter SEPA et c'est là qu'intervient à nouveau V PAY: nous avons désormais la possibilité d'utiliser aussi cette infrastructure pour de nouveaux produits, que ce soit V PAY, le paiement sans contact ou le paiement mobile au point de vente. Il s'agit donc de bâtir sur ce qui existe et d'en tirer parti en termes de sécurité et d'innovation. Et d'accroître de cette façon la concurrence dans les anciens pays EC, tout particulièrement dans le secteur du débit.

**Il y a peut-être encore un manque de concurrence sur le marché SEPA? Dans quelle mesure les commissions multilatérales d'interchange (CMI) changent-elles la donne considérant les exigences de la Commission européenne en matière de politique de la concurrence?**

Je n'associerais pas ces questions de la sorte. Si vous analysez par exemple la situation du secteur des cartes de crédit, vous constaterez que nous avons en Suisse plusieurs centaines de produits-cartes, avec trois ou quatre marques différentes, et qu'une multitude d'émetteurs de cartes et d'acquéreurs opèrent sur le marché – donc la concurrence s'exerce librement. A l'échelon européen, la dualité existe dans pratiquement chaque pays et nous aimerions également parvenir à ce résultat avec V PAY sur le marché des cartes de débit en Suisse. Au mois d'avril de cette année, Visa Europe s'est réjoui de l'accord trouvé avec la Commission européenne concernant les CMI sur les paiements transfrontaliers par carte de débit au sein de l'Espace économique européen. Selon cet accord, Visa Europe fixera le taux moyen des CMI pondérées pour les

## Nombre de transactions POS par carte\* en 2008



Source: Statistics on payment and settlement systems in selected countries – Figures for 2008, BIS, December 2009

opérations transfrontalières de paiement par carte de crédit à 0,2 pour cent sur quatre ans.

**3D-Secure a-t-elle fait ses preuves jusqu'ici? Qu'en est-il de l'acceptation de la part des titulaires de cartes? Dans quelle mesure cela a-t-il permis d'accroître la sécurité des transactions par Internet?**

Nous avons constaté une diminution particulièrement nette et significative de la fraude pour les transactions basées sur la technologie de sécurité Verified by Visa. L'implémentation en Suisse nous réjouit tout spécialement, notamment aussi du fait que les banques conviennent que c'est une opportunité de réduire sensiblement le risque de sécurité pour leurs clients. Et le thème revêt une importance toujours plus grande avec le commerce électronique. Ce secteur représente aujourd'hui déjà 20 pour cent de toutes les transactions Visa. Je n'ai aucun mal à m'imaginer que nous serons en mesure de reproduire à l'avenir également des transactions e-commerce sur la base de la technologie Verified by Visa dans la procédure de débit. En ce qui concerne l'acceptation de la part des clients, il y a assurément encore diverses possibilités d'optimiser la communication afin de mieux attirer l'attention des clients sur cette fonction et les avantages qu'apporte cette technologie. Il convient de toujours soupeser d'une part la commodité d'autre part la sécurité, mais nous savons que les clients préfèrent encore saisir un code supplémentaire par souci de sécurité. La preuve du bon taux d'acceptation réside dans le fait que toujours plus de clients s'enregistrent pour Verified by Visa et qu'une grande partie des achats sont déjà «vérifiés par Visa». En outre, d'autres développements suivront prochainement dans ce domaine. La phase pilote pour la carte Visa CodeSure est actuellement en cours. Un microprocesseur situé au dos de la carte génère sur un petit visuel un code sécurisé à usage unique, le one-time code, après la saisie du NIP. Cela permet de garantir pratiquement le niveau de sécurité de la puce et du NIP lors de la transaction. Les résultats de l'expérience pilote menée dans cinq pays, avec également un pilote en Suisse, sont très réjouissants. Naturellement, cette technologie ne sera pas implémentée en norme sur toutes les cartes du jour au lendemain. Mais elle constitue une prochaine génération très prometteuse pour le paiement en toute commodité et sécurité via Internet.

**«La sécurité des paiements par cartes revêt un degré de priorité très élevé pour nous et nos banques affiliées.»**

**Avec un tel niveau de sécurité, existe-t-il réellement encore des risques dans le trafic des paiements par cartes?**

Lorsque l'on examine l'évolution de ces 30 dernières années dans ce domaine, il est indéniable qu'une amélioration permanente des normes de sécurité existe et cela va continuer.

Le risque majeur, ce n'est pas que quelqu'un trouve ma carte et que celle-ci soit utilisée frauduleusement pour effectuer un paiement. Le véritable danger réside plutôt dans les actes de fraude organisée lors desquels une grande quantité de données de cartes, en particulier les données mémorisées sur la bande magnétique des cartes, est copiée par le biais de terminaux manipulés. Grâce à l'implémentation EMV presque globale en Suisse, nous avons assurément réalisé de grands progrès en l'espèce et contribué à rendre le paiement par carte encore plus sûr. Avec V PAY, nous avons poussé le développement du produit encore un peu plus loin et nous pouvons supprimer totalement de la bande magnétique les informations relatives au compte nécessaires pour le paiement – l'opération de paiement s'effectuant systématiquement au moyen de la puce et du NIP. D'ailleurs, pour les plus de huit millions de cartes V PAY émises en Europe, nous n'avons pas enregistré un seul cas de fraude par Skimming. La norme PCI, qui régit la sauvegarde des données des cartes dans un environnement sécurisé, est lui aussi important en matière de sécurité lors des paiements par cartes. Là encore, la Suisse est aux avant-postes dans l'application de la norme. Comme vous le voyez, l'investissement pour la sécurité des paiements par cartes est constant et ce thème revêt un degré de priorité très élevé pour nous et nos banques affiliées.

**Cela est également important pour encourager les clients à changer leurs habitudes de paiement en passant des espèces aux sans espèces.**

C'est juste. Aujourd'hui, la part des espèces en Suisse se situe encore entre 70 et 80 pour cent et nous bénéficions assurément encore d'un très gros potentiel pour les paiements sans numéraire. Il s'agit là également d'un objectif très important pour moi lorsque l'on parle de stratégie. Si l'on considère le nombre total de toutes les cartes de débit et cartes de crédit, le taux de pénétration est d'environ 1,5 carte par habitant. Si je compare ces chiffres avec ceux de l'Angleterre, l'un des marchés les plus développés d'Europe et où le rapport se situe à plus de trois cartes par habitant, les possibilités existantes sont évidentes. Bien entendu, les marchés ne sont pas comparables à l'identique et la pénétration des cartes diffère aussi beaucoup pour chaque produit. En ce qui concerne le nombre de cartes de débit, le taux de pénétration des cartes est déjà très élevé. Mais dans le secteur des cartes de crédit, il est flagrant qu'il y a un besoin pour d'autres cartes. Par rapport à 2005, nous avons aujourd'hui plus de 650 000 cartes Visa en plus en Suisse et je crois que le marché des cartes de crédit continuera de croître ces prochaines années. Cela s'applique également aux cartes business et corporate. Le produit à plus forte croissance actuellement, même s'il s'agit d'un niveau relativement bas, c'est la carte Prepaid: beaucoup de personnes souhaitent disposer d'une carte pour leurs enfants ou pour une utilisation sur Internet.

Outre la pénétration des cartes, l'augmentation du volume de dépenses avec les cartes représente le domaine à plus fort potentiel. En particulier pour les cartes de débit, il reste

en l'espèce une grande marge de manœuvre, car 40 à 50 pour cent des dépenses sont encore des retraits d'espèces. A titre de comparaison: avec les cartes de crédit, les retraits d'espèces ne représentent que dix pour cent environ du volume global par carte. L'augmentation du nombre de transactions POS est également possible. En Suisse, il y a 40 à 50 transactions par carte et par année. Des pays comme la France, la Finlande, la Norvège, le Danemark ou la Suède dépassent les 150 transactions par carte et par année. Je pense que l'objectif de tous les participants doit être de continuer à accroître le pourcentage des transactions sans numéraire et, je le répète, le potentiel pour que cela se réalise existe.

**«Grâce à un partenariat plus solide entre les émetteurs de cartes, les acquéreurs et les commerçants, nous pourrions faire tourner un peu plus vite la roue du trafic des paiements sans numéraire.»**

C'est également l'objectif de la Commission de l'UE qui estime les coûts du numéraire pour l'économie à EUR 84 milliards, soit 0,60 pour cent du PIB européen. Quelles sont les mesures à même de remplacer le numéraire dans le commerce de détail par le paiement par carte?

A vrai dire, il s'agit là de mon thème préféré. Après cinq ans sur le marché suisse, je me sens pour ainsi dire à la maison et l'un de mes plus grands défis est de contribuer à la création d'une situation gagnant-gagnant entre les banques et le commerce. Selon moi, un potentiel d'optimisation demeure. Si tout le monde tire à la même corde, nous serons en mesure d'obtenir beaucoup plus. Si nous

parvenons à instaurer un partenariat plus solide entre les émetteurs de cartes, les acquéreurs et les commerçants, nous pourrions faire tourner un peu plus vite la roue du trafic des paiements sans numéraire. Je sens à présent pour la première fois que nous allons dans cette direction et je pense que nous pouvons arriver à nos fins.

**Comment cette base de confiance se concrétise-t-elle?**

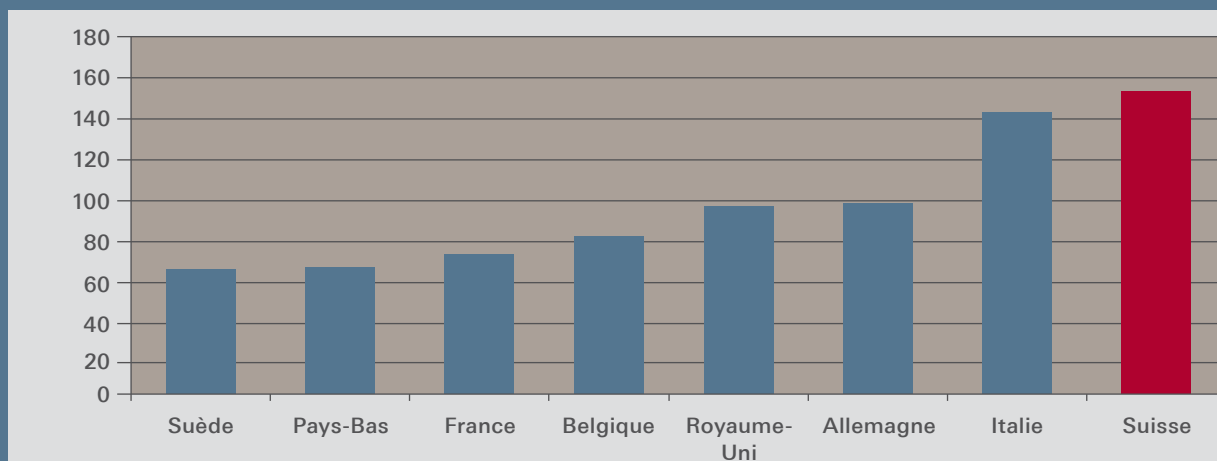
Il faut dire que nous ne partons pas de zéro. Si nous nous penchons par exemple sur le thème EMV, nous pouvons voir que l'industrie suisse a développé une solution remarquable et que cela constitue déjà en soi une preuve que cela fonctionne bien entre les partenaires impliqués. Il existe aussi des groupes de travail commun en matière de paiement sans contact et de paiement mobile. Cependant, je crois que nous ne devrions pas limiter la collaboration à la technique mais trouver également des ébauches de solutions communes aux questions stratégiques transversales. Cela s'applique en particulier à l'introduction de nouveaux produits et innovations, ainsi qu'à la réalisation de l'objectif commun visant à réduire le numéraire. L'effet de levier sera tout simplement plus important si tous les intervenants collaborent de manière encore plus étroite.

**Qui est à la tête de ce système quadripartite?**

L'expérience m'a appris qu'en Suisse il est préférable de réunir tout le monde autour d'une table. Nous n'avons donc pas forcément besoin de quelqu'un qui nous montre la voie. La communication et l'association de points de vue différents constituent un aspect important dans ce cas et pour cela toutes les parties peuvent certainement apporter leur pierre à l'édifice. <

**Interview: Gabriel Juri, SIX Interbank Clearing**  
gabriel.juri@six-group.com

## Volumes moyens par transaction de carte en USD en 2008



Source: Statistics on payment and settlement systems in selected countries – Figures for 2008, BIS, December 2009



## L'ABC du secteur des cartes

<b>Acquéreur</b>	Entreprise qui gère les relations contractuelles avec les points d'acceptation des cartes bancaires.
<b>Emetteur</b>	Emetteur de cartes de crédit, de débit ou à prépaiement; en Suisse, il s'agit exclusivement des établissements financiers.
<b>EMV/ep2</b>	EMV est une norme qui optimise la sécurité des paiements et empêche ainsi les abus. Elle a été développée conjointement par MasterCard et Visa. ep2 est le protocole suisse de traitement des transactions compatibles EMV. Sur les terminaux de paiement compatibles ep2, les transactions bénéficient d'un traitement encore plus rapide et sécurisé.
<b>Pays EC</b>	Pays européens participant au système transfrontalier Eurochèque. Ce moyen de paiement basé sur des chèques a été supprimé en 2002.
<b>PCI DSS (Payment Card Industry Data Security Standard)</b>	Norme de sécurité commun pour les données confidentielles des cartes développée par les émetteurs de cartes de crédit Visa et MasterCard. Il s'applique à toutes les entreprises qui transmettent, traitent et mémorisent des données relatives aux cartes de crédit.
<b>POS (Point of Sale)</b>	Point de vente.
<b>Puce et NIP</b>	Terme désignant les transactions réglées par carte et protégées par l'utilisation combinée de la puce et du numéro d'identification personnel (NIP). S'applique également à la technologie utilisée pour cela.
<b>Skimming</b>	L'action de copier la bande magnétique, d'espionner la saisie du NIP et de dupliquer la carte. Pour ce faire, un lecteur est fixé dans la fente du terminal de paiement afin de lire les données de la carte insérée dans l'appareil. Le code secret du titulaire de la carte est filmé à l'aide d'une caméra vidéo dont l'objectif est pointé sur le clavier. La carte est ensuite dupliquée au moyen des données volées, puis utilisée frauduleusement aux dépens du titulaire légitime.
<b>V PAY</b>	Carte de débit de Visa dont la technologie à puce répond dès le départ aux exigences du SEPA.
<b>3D-Secure</b>	Norme de sécurité reconnue sur le plan international pour les paiements par carte sur Internet. Visa et MasterCard l'ont intégrée à leurs programmes de sécurité «Verified by Visa» et «MasterCard SecureCode».

# Le point de vue de la Commission européenne sur les CMI

Suite à l'enquête de la Commission européenne sur le secteur de la banque de détail dont les résultats ont été publiés au début de 2007, la Commission a mené de nombreuses investigations complémentaires en donnant la priorité absolue au domaine des paiements. Le caractère d'urgence de ces actions a été accentué par le projet SEPA qui vise la création d'un espace unique de paiements en euros.

Dans sa décision concernant l'affaire MasterCard rendue en 2007, la Commission constate que les accords sur les commissions multilatérales d'interchange (CMI) appliquées par MasterCard gonflent la base sur laquelle les banques acquéreuses calculent les frais facturés aux commerçants, étant donné que ces commissions interbancaires représentent un élément de coût général important. Les CMI n'ont pas été jugées objectivement nécessaires au bon fonctionnement du système et ne bénéficie pas de la dérogation de l'article 101, paragraphe 3, du traité CE concernant les règles de concurrence. Cependant, il n'a pas été exclu que les CMI peuvent être utiles pour obtenir des gains d'efficacité dont les avantages pourraient faire contrepois aux entraves à la concurrence.

Afin de se conformer à la décision, MasterCard a adopté en avril 2009 plusieurs mesures et notamment, en adéquation avec le test dit *merchant indifference*, une diminution substantielle des CMI pour les transactions transfrontalières. Ce test indique le montant de la commission perçue à partir duquel cela revient au même pour le commerçant si le paiement est effectué en espèces ou par carte. Etant donné que cette valeur de référence permet aux banques de facturer aux commerçants uniquement les avantages effectifs résultant de l'acceptation des cartes, elle peut stimuler l'utilisation d'instruments de paiement efficaces tout en évitant l'imputation de frais cachés et inappropriés aux commerçants, frais qui sont ensuite généralement répercutés sur les consommateurs. Parmi les mesures adoptées en vue d'accroître la transparence, les commerçants se verront désormais proposer des frais différents calculés d'après le type de cartes de débit et cartes de crédit utilisées.

En mai 2010, Visa Europe a proposé des engagements en matière de CMI pour *les cartes de débit*. Les modifications mises en œuvre sont elles aussi basées sur le test *merchant indifference*. Elle a également proposé, comme MasterCard, un ensemble de mesures visant à améliorer la transparence. Ces engagements sont testés actuellement sur le marché. Afin de garantir des conditions

identiques réellement concurrentielles, les efforts concentrés sur les CMI perçues *pour les transactions par cartes de crédit et cartes de débit à débit différé* continueront d'être énergiquement poursuivis. Finalement, l'autorité de la concurrence est fondamentalement un «intervenant réservé» privilégiant la fixation des prix et des conditions via la concurrence. Pour cela, les commerçants et les consommateurs doivent savoir *quand* et *combien* ils doivent payer pour leurs transactions. Une transparence accrue du marché et le transfert de responsabilité aux commerçants sont des progrès importants car ils permettent aux commerçants de donner aux consommateurs des signaux effectifs au niveau des prix.

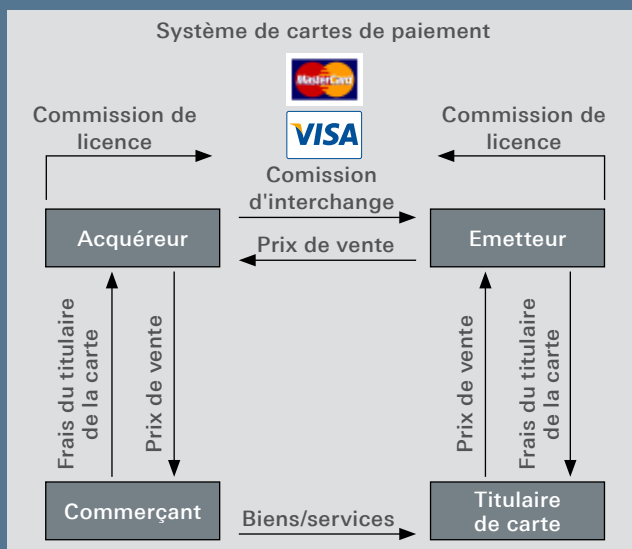
SEPA devrait stimuler la concurrence mais pourrait aussi conduire à la disparition du marché de systèmes de paiement nationaux ne respectant pas les normes de compatibilité en vigueur. Par conséquent, l'accessibilité au marché est déterminante si nous voulons éviter une situation de duopole où seuls les réseaux Visa et MasterCard existeraient. Dans cette optique, les mesures prises par MasterCard et les engagements proposés par Visa constituent des valeurs d'orientation pour de possibles nouveaux participants. Les règles de concurrence incitent néanmoins à l'analyse des accords sur les CMI selon le cas spécifique. Cela pourrait signifier que les nouveaux participants seraient dans une position particulière à certains égards, mais qu'il appartiendrait aux parties de fournir des arguments et des preuves convaincants en pareille occurrence.

Grâce à des conditions de marché claires et à la libre concurrence, de nouveaux systèmes de cartes de paiement peuvent fleurir si les prestations de paiement sont choisies pour leurs propres atouts. La Commission s'appliquera ensuite à ce que cette vision d'un marché européen des cartes de paiement reposant sur la concurrence devienne réalité. <

Joaquin Almunia, vice-président de la Commission européenne en charge de la politique de la concurrence de l'UE

## L'économie des commissions d'interchange

La commission d'interchange comme mécanisme de compensation dans le système quadripartite permet de répartir le profit entre toutes les parties engagées dans la chaîne de valeur des cartes. Il s'agit d'une rémunération interbancaire versée par l'acquéreur à



Source: Maurer, David, 2009. «An examination of the economics of payment card systems». Voir sous [www.snb.ch](http://www.snb.ch).

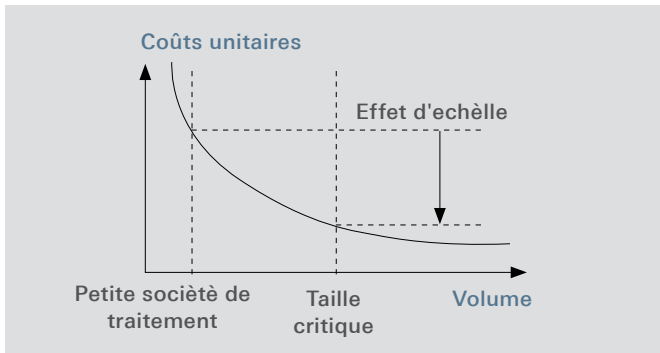
l'émetteur de cartes. Elle peut être fixée dans le cadre d'un accord bilatéral entre les deux parties ou être négociée sur une base multilatérale entre plusieurs émetteurs et acquéreurs. Il est alors question de la commission multilatérale d'interchange (CMI). La commission optimale prévoit la répartition des coûts totaux du système de cartes entre toutes les parties afin de maximiser le volume de transactions par cartes. Si l'optimum n'est pas atteint, la commission d'interchange peut entraîner une diminution du volume de transactions. Une commission trop basse inciterait les émetteurs de cartes à compenser via d'autres canaux – notamment par l'augmentation du prix des cartes, la réduction des points versés avec les programmes bonus ou la suppression de certaines prestations complémentaires – le manque à gagner (ce qui s'est produit en Australie suite à la baisse de la commission d'interchange ordonnée légalement). Il s'ensuivrait qu'il serait moins attractif pour les consommateurs de posséder des cartes. Par contre, des commissions d'interchange trop élevées se répercuteraient de manière notable, via les frais perçus, sur les commerçants et inciteraient ces derniers à dissuader les clients de payer par carte de crédit, à émettre leur propres cartes ou à renoncer totalement à prendre part à des systèmes de cartes de crédit.

## Effets d'échelle dans le secteur des cartes

Les cartes de paiement n'ont cessé de se répandre depuis 1950 et ont conquis le monde grâce à leurs multiples possibilités d'utilisation, flexibilité et commodité. Rien qu'en Suisse, plus de dix millions de cartes génèrent plus de 600 millions de transactions à 150 000 points d'acceptation. La croissance annuelle de cette industrie dépasse les huit pour cent.

A l'instar d'autres industries, le secteur d'activité des cartes a continûment automatisé les processus manuels. L'automatisation s'est imposée chaque fois que les machines ou les ordinateurs pouvaient améliorer ou accélérer l'intervention humaine, ou lorsqu'elle rendait un processus tout simplement possible. Aujourd'hui, les titulaires d'une carte et les commerçants s'attendent à ce que le traitement d'une opération de paiement s'effectue en quelques secondes et sans accroc. Là où il était auparavant de règle que les coûts des transactions se calculent en francs en raison de l'exclusivité et du faible taux de pénétration

du marché, ces coûts se chiffrent désormais à quelques centimes. Ceci indépendamment des coûts absolus en hausse constante pour des systèmes de paiement par cartes toujours plus complexes, performants et sûrs. En conséquence, des volumes de transactions toujours plus élevés sont nécessaires pour pouvoir couvrir les coûts fixes de la société de traitement des paiements et rester compétitif. Ce qui augmente d'autant la taille critique à atteindre dans le Processing (voir graphique).



Il faut en l'occurrence faire une distinction entre les cartes de débit et les cartes de crédit, mais aussi entre l'émission de cartes (Issuing Processing) et le traitement au point de vente (Acquiring Processing). Pour le traitement des cartes de débit, la taille critique (tant au niveau du nombre de cartes que de celui du volume de transactions) est de plusieurs fois supérieure à celle pour les cartes de crédit, étant donné que les processus manuels sont largement moindres dans ce cas (voir tableau).

	Issuing Processing	Acquiring Processing
Cartes de débit	10 millions de cartes	>3 milliards de transactions
Cartes de crédit	2 millions de cartes	1 milliard de transactions

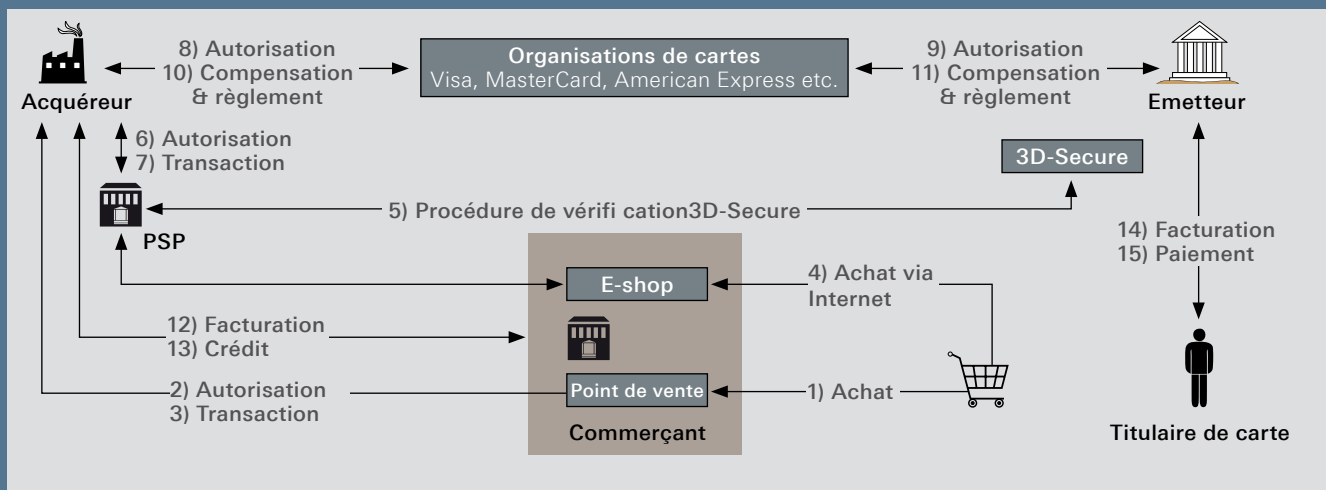
Les gros volumes sont traités aujourd'hui sur des systèmes de paiement propriétaires nationaux (par ex. Carte Bancaire en France ou Girocard en Allemagne). Ces systèmes sont

hautement standardisés et ont une profondeur de service modeste, d'où un traitement très bon marché. La part des transactions transfrontalières est très faible et ne constitue pas un facteur important. Etant donné qu'il s'agit de systèmes propriétaires, ils sont difficilement combinables entre eux. Le paysage du Processing en Europe est donc fragmentaire pour l'instant. SEPA devrait rendre l'interopérabilité des systèmes nationaux possible et étendre le degré de standardisation au-delà des frontières nationales. La concentration du secteur entre quelques sociétés de traitement des paiements régionales et globales va de ce fait s'accroître. Néanmoins, il y a des limites aux effets d'échelle. Les aspects tels que la flexibilité et l'agilité doivent être pris en considération par rapport aux modifications et à la sécurité de traitement, car les pannes dans des centres de traitement toujours plus grands peuvent avoir des répercussions dévastatrices sur la vie quotidienne. Par ailleurs, les processus dans le secteur des cartes ne sont de loin pas tous à la même enseigne. Il y a d'une part des processus hautement automatisés, par exemple la procédure d'autorisation d'un paiement où les coûts marginaux sont très faibles et l'infrastructure existante est largement modulable. Mais il y a aussi d'autre part les processus qui requièrent une interaction humaine et dont la modularité est par conséquent nettement moins étendue, notamment au niveau de la gestion des fraudes, de la surveillance des flux de paiement ou tout spécialement du suivi des clients, car ces procédures ne peuvent être assistées qu'en partie par des systèmes. Parmi tous les acteurs intervenant sur le marché des cartes, cela concerne en particulier les émetteurs et les acquéreurs. <

Frank Iller, SIX Card Solutions  
frank.iller@six-group.com

### Rôles et flux de données dans le traitement des transactions par carte de crédit

Le schéma ci-après présente les différents participants et le flux de données simplifié pour le traitement d'une transaction électronique réglée par carte de crédit.



### Titulaire de carte

En insérant sa carte dans un lecteur de cartes au point de vente (POS) auprès du partenaire affilié, le titulaire de carte déclenche une transaction (1) électronique. Lors d'un achat via Internet (4), le titulaire de carte saisit les données de sa carte sur le site du commerçant (e-shop). La transaction est déclenchée après confirmation de la saisie.

### Commerçant

Le commerçant est lié contractuellement à l'acquéreur. Le contrat définit l'acceptation des cartes, le traitement des transactions par carte, les conditions (commission), l'infrastructure et les responsabilités convenus entre les deux parties. En règle générale, différents contrats s'appliquent en fonction du mode de paiement, par exemple le paiement au point de vente ou le paiement à distance. Le terminal au point de vente est techniquement relié au système de l'acquéreur et transmet au préalable une demande d'autorisation (2) en ligne en vue de la vérification de l'état de la carte et de la libération du paiement de la part de la banque (émetteur) tenant le compte du titulaire de carte. Le décompte des transactions autorisées (3) s'effectue avec l'acquéreur, généralement dans le cadre d'un bouclage journalier. Lors d'un achat via Internet (4), la solution de commerce électronique (e-shop) du commerçant est en règle générale reliée au système d'un prestataire de service de paiement électronique (PSP) et transmet les informations sur la transaction à la passerelle PSP.

### PSP

Le PSP propose au commerçant exploitant un e-shop l'accès technique pour différents systèmes de paiement (par ex. PayPal, Moneybookers) en tenant compte des normes de sécurité actuelles. Le PSP fournit par ailleurs diverses prestations liées au domaine technique et au processus de paiement. Afin de réduire le risque de fraude, le PSP applique la procédure de vérification 3D-Secure (5). À l'issue de la saisie correcte des données de sécurité de la part du titulaire de carte, une demande d'autorisation (6) en ligne est transmise à l'acquéreur. Le décompte des transactions autorisées s'effectue avec l'acquéreur concerné. Pour ce faire, le PSP assiste le commerçant lors de la conciliation des données.

### 3D-Secure

3D-Secure est un protocole basé sur XML et utilisé dans le but de renforcer la sécurité lors des transactions en ligne réglées par carte de crédit. Développé par l'organisation de cartes de crédit Visa, il est proposé sous le nom Verified by Visa. Mastercard offre également ce service sous le label MasterCard SecureCode. 3D-Secure vise à réduire le risque de fraude et les défauts de paiement en raison de l'utilisation abusive des cartes. En outre, une garantie de paiement est fournie aux exploitants d'un

e-shop utilisant 3D-Secure. Le code 3D-Secure que le client doit saisir lors de l'achat n'est pas mémorisé ou inscrit sur la carte et constitue un moyen d'authentification supplémentaire. Cette fonction est principalement proposée par les émetteurs de cartes.

### Acquéreur

L'acquéreur dispose d'une licence octroyée par les organisations de cartes. Il réceptionne les données d'autorisation pour la transaction de son commerçant (2, 6) et les transmet (8) à l'organisation de cartes concernée dans le format correspondant. Les réponses positives ou négatives sont renvoyées au commerçant ou PSP. Le décompte avec les organisations de cartes des transactions facturées par le commerçant (3, 7) est généralement effectué journalièrement via un traitement par lots dans le cadre du processus de compensation et de règlement (10). Le compte de l'acquéreur est crédité par les organisations de cartes après déduction de la commission et des frais. L'acquéreur établit périodiquement un décompte pour le commerçant et lui crédite le montant des transactions moins la commission.

### Organisations de cartes

Les organisations octroient les licences, mettent l'infrastructure internationale nécessaire à disposition, réglementent le trafic des paiements et en assurent son bon fonctionnement. Elles transmettent la demande d'autorisation (8) aux émetteurs (9) et procèdent journalièrement à la compensation et au règlement des transactions entre les acquéreurs et les émetteurs (10 et 11).

### Émetteur de cartes

Le terme émetteur de cartes désigne les banques ou prestataires financiers disposant d'une licence octroyée par les organisations de cartes. Ils se chargent de l'émission des cartes et offrent à leurs clients titulaires d'une carte diverses prestations liées à la carte de crédit. L'émetteur de cartes réceptionne les demandes d'autorisation (9), exécute le contrôle de sécurité et vérifie l'état de la carte ainsi que la solvabilité du client en ligne. Si tout est en ordre, l'émetteur de cartes libère finalement le paiement du titulaire de carte. L'émetteur de cartes reçoit journalièrement les transactions (11) réalisées par ses titulaires de cartes dans le monde entier ainsi que les débits correspondants, moins une commission, établis par les organisations de cartes dans le cadre du processus de compensation et de règlement. Les différentes transactions réglées par carte sont ensuite portées au débit du compte du client concerné. L'émetteur de cartes établit périodiquement une facture de client (14) qui doit être payée (15) par le titulaire de carte.

**Daniel Vuilleumier, Enterprise Services AG**  
daniel.vuilleumier@eps-ag.ch

# Le futur du prélèvement SEPA a commencé

SIX Group a lancé à la fin de 2009 son service de prélèvement SEPA pour le marché européen. Diverses banques de Suisse, du Luxembourg, de Monaco, d'Allemagne et d'Espagne ont déjà opté pour cette offre qui permet d'encaisser des prélèvements en euros normalisés dans toute l'Europe. Le potentiel de développement est énorme.

Parmi les utilisateurs de cette prestation jusqu'ici, il y a cinq établissements financiers de Suisse et quatre autres au Luxembourg, ainsi que des succursales de banques suisses à Francfort, Madrid et Monaco – la tendance étant à la hausse aussi bien en ce qui concerne l'incorporation de nouveaux pays que le nombre de participants utilisant le service.

## Service européen

Le service de prélèvement SEPA de SIX Group est une prestation gérée conjointement par SIX Paynet et SIX Interbank Clearing en Suisse, par Cetrel au Luxembourg et par la SECB en Allemagne. Un service européen qui garantit le traitement des prélèvements dans l'ensemble de l'espace unique de paiement en euros des 32 pays SEPA.



Dexia BIL, une des banques luxembourgeoises participant au service de prélèvement SEPA.

SIX Paynet, Cetrel et la SECB concluent les contrats de prestations; SIX Interbank Clearing et la SECB veillent à ce que les prélèvements puissent être traités conformément aux règles SEPA, d'une manière simple et sans investissements onéreux auprès des banques. Des processus homogènes, l'administration centralisée des données, l'exploitation centrale et assistance en Suisse, ainsi qu'une solution Internet éprouvée pour la gestion intuitive des

transactions de la part des établissements financiers complètent le service. Tant les prélèvements SEPA Core que les prélèvements SEPA interentreprises, réservés au trafic des paiements dans les relations entre les entreprises, peuvent être traités.

## Offre découverte

Le maniement pratique des processus – traiter les prélèvements, déclencher les transactions, visualiser, libérer, annuler les ordres, etc. – peut être testé gratuitement et sans engagement par les établissements financiers dans le cadre d'une offre découverte. Le service basé sur Internet est conçu de façon à pouvoir être développé de manière flexible en fonction des besoins individuels d'automatisation des banques en cas d'augmentation des volumes de traitement. Chaque établissement détermine lui-même la charge de travail manuel qu'il entend supporter, c'est-à-dire combien il désire investir pour ses applications. En règle générale, il n'est pas nécessaire pour l'établissement de procéder à une adaptation coûteuse de sa propre infrastructure de trafic des paiements car le traitement des prélèvements peut être complètement externalisé grâce à l'offre de prestations commune de la place financière suisse.

## Echange de données

La livraison des données de paiement peut être effectuée directement par le créancier, au moyen des solutions logicielles de SIX Interbank Clearing et Cetrel qui ont depuis longtemps fait leurs preuves, ou par la banque du créancier, via l'interface de l'application Web ou désormais aussi via le service SWIFTNet FileAct qui est tout spécialement adapté aux gros volumes de traitement et permet d'automatiser davantage encore les processus. <

**Gabriel Juri, SIX Interbank Clearing**

[gabriel.juri@six-group.com](mailto:gabriel.juri@six-group.com)

# Paievements de couverture en EUR via SWIFT

A compter du 22 novembre 2010, le système de paiement suisse euroSIC sera en mesure de traiter les messages TM202COV. Lors de son lancement par SWIFT il y a deux ans, la place financière suisse s'était tout d'abord prononcée contre l'introduction. La demande de la part des établissements financiers a néanmoins entraîné une remise en question.

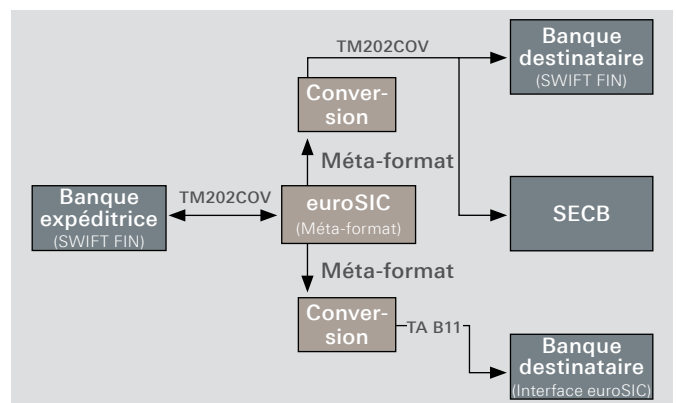
Le scepticisme initial se fondait sur les coûts de développement prévus qui semblaient n'avoir aucun rapport avec le volume de messages escompté. Entre-temps, il s'est toutefois avéré que les besoins sont plus importants que ceux auxquels pouvaient répondre conjointement avec une solution efficace l'exploitant du système SIX Interbank Clearing et le gestionnaire du système SECB. Tous les participants euroSIC peuvent livrer des messages TM202COV sans devoir adapter leur logiciel actuel de raccordement.

## Solution

euroSIC est aujourd'hui encore plus flexible que ces dernières années et peut – notamment grâce à l'influence de SEPA et d'ISO 20022 – traiter divers formats. D'autre part, la conversion de formats est également possible, par exemple celles des messages FIN en messages SIC ou XML. Les canaux de livraison dans le système euroSIC ont eux aussi gagné en variabilité dans l'intervalle. Désormais, les établissements financiers peuvent également livrer des messages via SWIFTNet en complément au Finance IPNet. La combinaison de ces options permet de proposer une nouvelle solution simple mais très efficace. Cela vaut en particulier aussi pour les établissements avec une interface euroSIC.

## Déroulement

Un message TM202COV est adressé par la banque expéditrice au BIC de SIX Interbank Clearing. La communication s'effectue via SWIFTNet et, donc, par l'intermédiaire de l'infrastructure SWIFT existante de l'établissement financier. SIX Interbank Clearing réceptionne le paiement de couverture via SWIFT Alliance Workstation et convertit le message dans un méta-format interne. Ensuite, la transaction est comptabilisée dans euroSIC, puis reconvertie dans un format qui varie en fonction du raccordement de la banque destinataire. Ainsi, la SECB réceptionne les messages TM202COV depuis euroSIC, les messages TM202COV transfrontaliers étant retransmis sans aucune modification, c'est-à-dire y compris la «Séquence B». De ce fait, il est par conséquent possible de transmettre les ordres directs MT103 aux banques bénéficiaires avec des messages TM202COV via la SECB. Les messages TM202COV en faveur d'un participant euroSIC via remoteGATE sont eux aussi transmis sans aucune modification. Pour les paiements en faveur



des établissements avec une interface euroSIC, le système convertit les messages TM202COV en un message B11. Ces transactions sont signalées par un code en vue de leur identification. Les données de paiement n'étant pas toutes transmises en ligne en pareil cas, les données originales peuvent être demandées si nécessaire. Il reste à définir si et quand l'utilisation des messages TM202COV sera permise également en francs suisses via le système SIC. <

Bruno Kudermann, SIX Interbank Clearing  
bruno.kudermann@six-group.com

## Services complémentaires disponibles via SWIFT

- Les établissements financiers peuvent harmoniser les systèmes SIC et euroSIC au moyen des messages TM950.
- L'utilisation de SWIFT est non seulement possible pour les messages TM202COV mais également pour d'autres paiements sortants, par exemple les virements transfrontaliers en euros avec TM103.

# Impressum

## Editeur

SIX Interbank Clearing SA  
Hardturmstrasse 201  
CH-8021 Zurich

## Commandes/Feed-Back

CLEARIT@six-group.com

## Edition

Edition 45 – Septembre 2010

Paraît régulièrement, aussi en ligne sur [www.CLEARIT.ch](http://www.CLEARIT.ch).

Tirage en allemand (1300 exemplaires) et en français (400 exemplaires) ainsi qu'en anglais (sous forme électronique sur [www.CLEARIT.ch](http://www.CLEARIT.ch))

## Conseil

Patrick Bürki, PostFinance, Boris Brunner, UBS SA, Susanne Eis, SECB, Oliver Buob, BNS, Martin Frick, SIX Interbank Clearing SA, Andreas Galle, SIX Interbank Clearing SA, André Gsponer (responsable), Enterprise Services SA, Gabriel Juri, SIX Interbank Clearing SA, Roger Mettier, Credit Suisse SA, Christoph Weder, Liechtensteinischer Bankenverband, Jean-Jacques Maillard, BCV

## Equipe de rédaction

André Gsponer, Enterprise Services AG, Andreas Galle, Gabriel Juri (responsable) et Christian Schwinghammer, SIX Interbank Clearing SA

## Traductions

Français: Word + Image, anglais: HTS

## Présentation

Felber, Kristofori Group, agence de publicité

## Impression

Binkert Druck SA, Laufenburg

## Contacts

Product Management SIX Interbank Clearing SA  
T +41 44 279 4747  
Customer Service Swiss Euro Clearing Bank GmbH  
T +49 69 97 98 98 35

Vous trouverez d'autres informations sur les systèmes suisses de trafic des paiements sur le site Internet [www.six-interbank-clearing.com](http://www.six-interbank-clearing.com)



Avec SIX Interbank Clearing au Sibos  
à Amsterdam, 25–29 octobre 2010:  
[www.six-interbank-clearing.com/Sibos](http://www.six-interbank-clearing.com/Sibos)