

Table des matières

SYNTHESE	2
SOMMAIRE DE L'ETUDE	4
EXTRAITS.....	5
1. Les besoins des créanciers durant la migration	5
2. Les opportunités d'usage élargi pour les banques et PSP	5
3. Le SDD face aux autres instruments de paiement de détail – Récapitulatif.....	7

SYNTHESE

Les moyens de paiement, qu'il s'agisse de la carte, du chèque, du **prélèvement automatique** ou du TIP, constituent, dans la relation banque-client et pour la vie quotidienne de chacun, **un enjeu au moins aussi important que le compte bancaire lui-même**.

En France, le développement, la modernisation et l'adaptation de ces moyens de paiement constituent **une stratégie centrale** pour l'ensemble des acteurs bancaires, comme en témoignent l'essor de la carte de paiement, les possibilités données de payer par carte ou par **prélèvement** les prestations du secteur public, ainsi que les dernières évolutions concernant le projet SEPA¹ et les décisions prises sur la mobilité bancaire.

45 % des loyers en France sont réglés par prélèvement automatique². Tous secteurs confondus, il représente le troisième instrument de paiement scriptural le plus utilisé (19 %) après la carte bancaire (40 %) et le chèque (24 %).

Le prélèvement présente des avantages à la fois pour les banques (coûts modérés de traitement liés à son automatisation intégrale), pour les entreprises qui l'émettent (facilité de gestion comptable, initiative du règlement) et pour les particuliers (simplification de l'acte matériel de paiement). La fraude est par ailleurs inexistante en France pour cet instrument de paiement.

Appelé à évoluer de façon considérable pour toutes les parties avec l'offre du *SEPA Direct Debit* (SDD) à partir de novembre prochain (pays de la zone SEPA), le prélèvement peut bénéficier de nouvelles utilisations qui améliorent le retour sur investissement de l'adaptation nécessaire aux nouveaux modèles et processus imposés par SEPA.

Nota : En France, son introduction vient d'être reportée par le Comité National SEPA au 1^{er} novembre 2010. La communauté bancaire française invoque le retard de la transposition de la DSP (Directive des Services de Paiement) dans plusieurs pays et, suite à l'interdiction à terme de l'interchange par la Commission Européenne, la nécessité de clarifier le nouveau modèle économique du prélèvement.

Prélèvement français actuel et SDD : synthèse des forces et faiblesses

	SDD	Prélèvement français
Forces	<ul style="list-style-type: none"> • Facilité d'accès • Utilisation large • Rapidité de mise en œuvre • Facilité de contestation pour le porteur • Paneuropéen 	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle : autorisation préalable et filtrage <i>de facto</i> lors de l'attribution d'un NNE • Fraude inexistante • Automatisation <ul style="list-style-type: none"> – Traitement simplifié – Sécurité • Élément de fidélisation des clients par les banques
Faiblesses	<ul style="list-style-type: none"> • Risque élevé de contestation pour le créancier • Risque de fraude accru 	<ul style="list-style-type: none"> • Procédure d'adhésion contraignante • Procédure de contestation complexe • National uniquement

1 : SEPA : *Single Euro Payments Area*, Espace Unique des Paiements en Euros : désigne la zone des 27 Etats membres de l'UE, plus la Suisse, la Norvège, l'Islande et le Liechtenstein, où sera possible, à partir de 2011, l'emploi paneuropéen de standards pour les virements (SCT), les prélèvements (SDD) et les paiements par cartes (conformes au SCF). Pour plus d'informations, voir l'étude ADN'co complète.

2 : Source : E.N.S. Telecom Paris, 2006.

Les changements induits par ce **prélèvement paneuropéen** peuvent en faire un **véritable outil stratégique** pour les acteurs européens, et notamment français, du marché bancaire (Banques, établissements de paiement, entreprises et consommateurs).

L'objectif final de cette étude est de montrer que **le prélèvement peut constituer un véritable produit d'appel** pour les différents acteurs européens du marché bancaire, en en faisant un service à forte valeur ajoutée leur permettant de répondre aux attentes des différents utilisateurs (entreprises et particuliers).

1. Dans le cadre de cette étude, ADN'co fait dans un premier temps le point sur les ajustements requis par chaque catégorie d'acteurs concernés, ainsi que sur la remise en cause du modèle économique par la disparition de l'interchange d'ici fin 2012.
2. Dans un deuxième temps, l'analyse du cas allemand, très proche du SDD, permet au cabinet d'apporter des pistes de réflexion pour de nouveaux services et des usages élargis du prélèvement.
L'étude souligne ainsi deux types d'opportunités de marché :
 - ⇒ les besoins des acteurs (entreprises, principalement) pour gérer leur migration
 - ⇒ les possibilités ensuite ouvertes par l'extension d'usage du SDD hors de son actuel contexte de paiement (« déghettoiser le prélèvement »).

Pour plus de détail, voir les extraits sélectionnés page 5.

SOMMAIRE DE L'ETUDE

1. La migration vers un nouveau moyen de prélever	3
1.1. Comparatif de fonctionnement	3
1.1.1. Le prélèvement français CFONB.....	3
1.1.2. Le SEPA Direct Debit (SDD).....	4
1.1.3. Récapitulatif	5
1.2. Gérer la transition	6
1.2.1. Ce qu'il faut changer	6
1.2.2. Quelle offre de services spécialisés pour aider les créanciers ?	8
1.2.3. Vers moins de contrôle ? Et plus de risque ?	9
2. Le nouveau produit et ses opportunités de services à valeur ajoutée	11
2.1. Bénéfices du SDD pour chaque partie prenante.....	11
2.1.1. Pour les banques	11
2.1.2. Pour le créancier	14
2.1.3. Pour le consommateur	14
2.1.4. Pour les fournisseurs et prestataires de services	15
2.2. A l'école du cas allemand.....	15
2.2.1. Le prélèvement <i>Lastschrift</i> précurseur du SDD	15
2.2.2. Les services actuels autour du <i>Lastschrift</i>	16
2.2.3. Pistes pour de nouveaux services et des usages élargis.....	17
ANNEXES.....	22
Fiche 1 : Le prélèvement en France	23
Fiche 2 : Le SDD	29
Fiche 3 : Le Prélèvement en Allemagne	33
Fiche 4 : Le prélèvement au Royaume-Uni.....	38
Fiche 5 : Les éléments obligatoires du mandat de SDD et de SDD B2B.....	42

EXTRAITS

(Citations du corps de l'étude – qui comprend par ailleurs une description complète des prélèvements actuels en France, au Royaume-Uni, et en Allemagne)

1. Les besoins des créanciers durant la migration

Dans une précédente étude ADN'co publiée à la rentrée 2008, les Trésoriers d'entreprise ont été interrogés sur leurs projets SEPA, l'état de leur avancement et leurs objectifs en termes de calendrier. Il s'est avéré qu'une majorité attendait une offre de leurs banques et de leurs éditeurs de logiciels de trésorerie. Parmi les 17 % ayant déjà démarré un chantier SEPA, la moitié préparait le SDD, sous forme d'étude d'impact. A ce stade, le champ reste donc ouvert pour aider les 83 % restant dans la migration.

Du fait de la récente parution des spécifications finales (janvier 2009), on ne relève encore que peu d'offres des éditeurs de logiciels de paiement à destination des entreprises (adaptation des logiciels de trésorerie d'entreprise).

Parmi les prestataires des banques, VocaLink et Equens sont en avance sur leurs concurrents français et proposent d'externaliser et de gérer l'émission de SDD pour le compte de créanciers (mandat et instructions de prélèvement).

VocaLink paraît le plus avancé dans le développement d'un produit proposé en marque blanche aux banques. Bien qu'encore en phase de tests en avril 2009, la solution permet de sous-traiter tout ou partie du SDD et/ou de son mandat.

2. Les opportunités d'usage élargi pour les banques et autres PSP (prestataires de services de paiement)

L'architecture du SDD ne confie plus aux banques que les rôles de **messagers** et de **transporteurs de fonds**. Le principal défi pour elles est donc d'éviter la banalisation de l'instrument offert (*commoditisation*) et d'enrichir l'offre par le haut.

Elles peuvent le faire :

- ⇒ **en rassurant le débiteur et le créancier par l'apport de garanties de sécurité supplémentaires** par rapport au schéma de base du SDD – moyennant finances (inclusion dans un pack) :
 - *Vérification poussée du mandat* :
 - dématérialisé (adoption du service facultatif pour mandats électroniques, conçu par l'EPC, mais non obligatoire)³
 - papier : solution à mettre sur pied banque par banque
 - *Gestion du mandat* (la banque assure ou sous-traite ce service à un tiers)
 - *Vérification des instructions de prélèvement* elles-mêmes, par la banque du débiteur.
- ⇒ **en tirant parti de la facilité et de l'acceptabilité du prélèvement SDD (par rapport à l'existant) pour l'étendre à d'autres situations de paiement**, pour lesquels les usages actuels sont mal adaptés au besoin des professionnels B2C :
 - *Coût du paiement électronique* : face aux attaques et initiatives du commerce organisé, les banques peuvent proposer une alternative à la carte, à base de prélèvement, moins

³ : Cf. appel des Trésoriers italiens à l'échange interbancaire des mandats pour leur vérification systématique, le « SEDA » (avril 2009).

coûteuse en termes de commissions (MSC). En s'inspirant de l'exemple du système allemand ELV (prélèvement initié par carte), l'acquéreur peut, par exemple, combiner le paiement par SDD avec la carte de fidélité de l'enseigne, en réduisant le risque grâce à la base de connaissance client.

- *Proposition de régler des abonnements par prélèvements pré-remplis* : formulaires papiers (de type TIP) ou électroniques.
- *Méthodes alternatives de paiement en ligne* : le prélèvement remplacerait avantageusement d'autres instruments de paiement, répondant au double besoin du commerce électronique, et combinant :
 - la liberté des internautes de commander sur Internet sans avoir à transmettre des coordonnées de carte bancaire avec
 - la quasi-universalité de la méthode de paiement, à un coût moindre que le paiement virtuel de personne à personne (P2P).

Quelques exemples : solutions de paiement d'e-commerce, à base de prélèvement ("SecureCheck" en ligne de Noca, prélèvement par compte annexe avec Mazooma).
Avantages : éviter les coûteuses adaptations des circuits monétiques (puce en face à face, conformité PCI-DSS et 3-D Secure en e-commerce).

⇒ ***enfin, en proposant de nouveaux services (payants) aux particuliers*** :

- *Suivi du compte courant (SMS, encours consultable sur site Web)* : pour aider le particulier à faire face au risque accru d'opérations non autorisées au débit du compte courant.
- *Gestion par un tiers (facturier collecteur)* :
 - offre de suivi / gestion de leurs mandats : déléguer le souci et le risque de se faire prélever indûment ;
 - bancarisation de populations « à risques » : l'établissement joue le rôle de guichet payeur : moyennant finances, il permet à une population de profiter des avantages du règlement de factures par prélèvement (rabais du fournisseur...).

Ceci permet d'envisager de déployer de nouvelles offres de paiement utilisant les atouts du SDD, notamment par ou auprès d'acteurs qui n'avaient, jusque là, pas d'intérêt à y recourir : commerce de proximité (indépendant ou organisé), PMI/PME exportatrices ou multi-pays, etc.

*
* *

Page suivante : benchmark du SDD face aux autres instruments de paiement de détail

3. Le SDD face aux autres instruments de paiement de détail – Récapitulatif

	Forces	Faiblesses	La réponse du prélèvement	
			Forces	Faiblesses
Carte de paiement (proximité)	<ul style="list-style-type: none"> - Garantie de paiement - Simplicité d'usage - Interopérabilité (paiement universel) 	<ul style="list-style-type: none"> - Commission pour le commerçant - Cotisation pour le porteur 	<ul style="list-style-type: none"> - Frais moindres pour le créancier accepteur - Coût invisible pour le débiteur - Simplicité - Interopérabilité / universalité 	<ul style="list-style-type: none"> - Absence de garantie
Carte prépayée	<ul style="list-style-type: none"> - Maîtrise de l'encours des dépenses par le consommateur (pas de découvert possible) - Pas d'obligation de rattachement à un compte bancaire 	<ul style="list-style-type: none"> - Acceptation restreinte, en l'absence d'adhésion à un système ouvert (réseau à 4 coins) 	<ul style="list-style-type: none"> - Instrument de paiement universel - Tarification compétitive (ne rentre pas dans le barème de commissions monétiques) - Consommateur pas tarifé. 	<ul style="list-style-type: none"> - Bancarisation indispensable - La maîtrise des dépenses se fait dans les limites du découvert autorisé.
Chèque	<ul style="list-style-type: none"> - Gratuit - Permet des échanges entre particuliers (P2P) 	<ul style="list-style-type: none"> - Processus long - Risque de chèques impayés 	<ul style="list-style-type: none"> - Dématérialisé (processus automatisé de bout en bout) - Gratuit pour le débiteur 	<ul style="list-style-type: none"> - Payant pour le créancier - Pas adapté au P2P - Impayés possibles
Espèces	<ul style="list-style-type: none"> - Echange et réutilisation immédiate 	<ul style="list-style-type: none"> - Coûts de manipulation/gestion - Vol aisé 	<ul style="list-style-type: none"> - Processus automatisé de bout en bout 	<ul style="list-style-type: none"> - Paiement scriptural, non réutilisable - Risque de fraude
Solution alternative sur Internet (type PayPal)	<ul style="list-style-type: none"> - Pas d'échange des coordonnées bancaires - Simple d'utilisation 	<ul style="list-style-type: none"> - Commission élevée quand implique une carte de paiement. 	<ul style="list-style-type: none"> - Tarification compétitive du créancier 	<ul style="list-style-type: none"> - Risque (improbable) d'usurpation des identifiants bancaires

L'offre ADN'co

ADN'co, cabinet de conseil indépendant spécialisé en monétique, moyens de paiement et crédit à la consommation, dispose aujourd'hui d'un éventail de compétences métiers complémentaires organisés autour de cinq pôles :

- Organisation & Projets
- Stratégie
- Marketing
- Formation (Monétique, SEPA, Crédit à la consommation)
- Veille dans le domaine de la carte et des nouvelles technologies (Commerciale, technologique, réglementaire)

ADN'co réalise régulièrement des éclairages thématiques et des études dont la liste complète est disponible sur le site : www.adn-co.fr

- Les études (📖) donnent une vision d'experts sur un thème particulier : expériences passées, mécanismes, modèles économiques, perspectives et prévisions.
- Les éclairages thématiques (📑), synthétisent un sujet spécifique abordé dans la veille : un acteur, une tendance ou une problématique

Quelques exemples des dernières réalisations :

- 📑 Cartes et programmes de fidélité « verts »
- 📑 L'usage de la biométrie dans les moyens de paiement
- 📑 3D Secure
- 📖 Projet SEPA en entreprises
- 📖 Niveau des commissions d'acceptation de cartes en Europe

En savoir plus :

Direction Commerciale
Philippe DELORME
+33 (0) 1 44 71 90 04

Consultant Marchés Européens & SEPA :
Guillaume de LONGEAUX
+ 33 (0) 1 44 71 95 43

Responsable Veille
Romain de SAINT-PIERRE
+33 (0) 1 44 71 95 70