

CHAPITRE 4

L'économie des moyens de paiement

Mis à jour le 14 décembre 2018

Les moyens de paiement jouent un rôle d'intermédiaire des échanges et constituent à ce titre un rouage essentiel de nos économies modernes. Pour s'en convaincre, il suffit d'imaginer un monde où il n'existerait pas de moyens de paiement communément acceptés par l'ensemble des agents économiques. Une telle situation impliquerait des coûts importants pour les deux parties. La mise à disposition à l'ensemble des agents économiques de moyens de paiement standardisés, affichant des réseaux d'acceptation étendus et un niveau de sécurité satisfaisant, permet de surmonter ces difficultés et de grandement fluidifier les échanges commerciaux.

Malgré cette fonction primordiale, le rôle joué par les moyens de paiement dans l'économie reste peu connu du grand public. Le présent chapitre vise à illustrer les relations qui existent entre les moyens de paiement et la sphère économique. Dans un premier temps, il s'attache à expliciter les liens entre les moyens de paiement et l'activité économique, avec une attention particulière portée aux coûts pour la collectivité des différents moyens de paiement. Dans un deuxième temps, il s'intéresse plus directement aux particularités du marché des moyens de paiement, en présentant les déterminants de la demande des moyens de paiement et en apportant un éclairage sur les spécificités de son organisation. Enfin, il conclut en décrivant les différentes carences de ce marché, qui légitiment l'intervention des autorités publiques en vue d'en assurer le bon fonctionnement.

1. Moyens de paiement et activité économique

1.1. Moyens de paiement et comportements de consommation

De par leurs multiples fonctionnalités, les moyens de paiement répondent aux différents besoins des agents économiques, allant de la réalisation d'un paiement ponctuel en face à face au règlement à distance

d'une facture récurrente. Des travaux de recherche ont démontré que certaines de ces fonctionnalités influent directement sur le comportement de consommation des ménages. Des études américaines ont notamment mis en exergue le lien qui existe entre la propension à consommer des ménages et leur utilisation de moyens de paiement donnant accès à une ligne de crédit (Bounie, 2009). Dans une étude réalisée en 2000, Durkin expliquait ainsi la hausse de la détention de cartes de crédit parmi les ménages américains par le fait que ce moyen de paiement avait progressivement remplacé les anciens crédits à la consommation consentis par les acteurs de la vente de détail : alors que 16 % des ménages interrogés dans le cadre du « Survey of consumer finances » de la Réserve fédérale américaine possédaient une carte de crédit en 1970, ils étaient 68 % en 1998. Parmi ces derniers, 55 % avaient une ligne de crédit ouverte d'un mois à l'autre alors qu'ils n'étaient que 37 % trente ans plus tôt.

Même en l'absence de telles facilités de crédit, des travaux français ont souligné que les fonctionnalités des moyens de paiement sont de nature à influencer la manière dont les dépenses de consommation des ménages sont réparties dans le temps. Les porteurs de cartes à débit différé ont ainsi tendance à lisser leur consommation sur l'ensemble du mois alors que les porteurs de cartes à débit immédiat concentrent leurs dépenses dans les jours qui suivent le versement de leur salaire (Bounie, 2009).

1.2. Moyens de paiement et gains de croissance

Au-delà de ces considérations de nature microéconomique, certaines études empiriques induisent des effets positifs de l'adoption de moyens de paiement électroniques sur la croissance. Sur la base d'un échantillon composé de 12 pays européens, Humphrey *et al.* (2006) estiment que les coûts supportés par les établissements

bancaires en lien avec la filière des paiements ont baissé de 24 % sur la période allant de 1987 à 1999. Ils attribuent cette baisse à la montée en charge des paiements électroniques et à la substitution de guichets physiques par des distributeurs automatiques de billets (DAB). En extrapolant les résultats obtenus sur la période, ils considèrent que l'abandon complet des moyens de paiement sur support papier et le remplacement de tous les guichets bancaires isolés par des DAB permettrait de dégager des économies proches de 1 point de PIB par an. Dans une étude publiée en 2013 par la BCE, Hasan *et al.* obtiennent des résultats similaires corroborant l'existence d'une relation positive entre l'adoption de moyens de paiement électroniques et la hausse de l'activité économique. Dans le cadre de leur modèle, cette relation est la plus marquée pour les cartes de paiement, menant les auteurs à estimer qu'une augmentation de 1,2 % de l'utilisation des cartes de paiement en Europe amènerait une croissance du PIB de 0,07 %.

Ces résultats sont directement liés à la question des coûts des différents moyens de paiement pour la collectivité, dont en premier lieu le secteur bancaire. Les effets positifs de l'adoption des moyens de paiement électroniques sur la croissance s'expliqueraient en effet par les gains d'efficacité que cette évolution permet par rapport à la situation antérieure caractérisée par la prévalence de moyens de paiement sur support papier. Les nouveaux moyens de paiement électroniques présentent en effet l'avantage de permettre un traitement automatisé de bout en bout des paiements, limitant ainsi toute intervention humaine. Une étude réalisée en 2003 par Berger illustre ce point en apportant un chiffrage précis de la baisse des coûts de fonctionnement de la principale chambre de compensation américaine du fait de la modernisation de ses infrastructures techniques : en l'espace d'une décennie, les coûts unitaires par opération traitée ont quasiment été divisés par 5, passant de 0,869 dollar à 0,176 dollar sur la période allant de 1990 à 2000.

1.3. Coûts des moyens de paiement

Les études sur les coûts des moyens de paiement sont peu nombreuses du fait de la difficulté d'obtenir des informations fiables sur les coûts supportés par les différents utilisateurs de moyens de paiement et les prestataires de services de paiement. Le sujet a cependant fait l'objet d'une attention renouvelée depuis le début des années deux mille.

Sur la base d'un sondage réalisé auprès de la banque centrale néerlandaise, du secteur bancaire et de professionnels de la vente de détail, Brits et Winder (2005) évaluent les coûts des paiements de proximité pour la collectivité néerlandaise (définis comme les coûts internes de l'ensemble des acteurs) à 2,9 milliards d'euros en 2002, soit 0,65 % du PIB des Pays-Bas. Ils identifient les espèces comme le moyen de paiement le plus coûteux pour la collectivité bien qu'affichant le coût moyen par transaction le plus faible. Ce résultat quelque peu paradoxal s'explique par les importants coûts fixes associés aux moyens de paiement électroniques qui, du fait de leur faible utilisation (à l'époque de l'étude, ceux-ci représentaient seulement 14,5 % des transactions), n'ont pas pu être amortis sur la période étudiée. En revanche, sur la seule base des coûts variables, les paiements électroniques apparaissent moins coûteux pour la collectivité que les paiements en espèces et ce d'autant plus que les montants des transactions sous-jacentes sont importants. Selon les calculs de Brits et Winder, une diminution de 21 % des paiements en espèces en faveur de paiements par carte de débit ou en monnaie électronique permettrait de réaliser des économies de 106 millions d'euros¹. La Banque nationale de Belgique (2005) arrive à un résultat similaire sur la base d'une enquête réalisée en 2003 auprès du secteur financier et des points de vente : une baisse de 11 % des paiements en espèces en faveur de transactions faisant appel à des cartes de débit ou au portemonnaie électronique « Proton » amènerait

1 Les auteurs se basent sur un scénario dans le cadre duquel 500 millions de paiements en espèces d'une valeur moyenne de 3 euros sont remplacés par des paiements faisant appel à des portemonnaies électroniques et 1 milliard de paiements en espèces d'une valeur moyenne de 20 euros sont remplacés par des paiements par cartes de débit.

une baisse des coûts pour la collectivité de 58 millions d'euros ², ce qui représenterait une économie de 2.9 % par rapport au coût total pour la collectivité belge des moyens de paiement de proximité, estimé en 2003 à 2,03 milliards d'euros (soit 0,74 % du PIB).

Une étude publiée par la BCE en 2012 (Schmiedel *et al.*) élargit notablement le champ des recherches en analysant les coûts des moyens de paiement dans 13 pays européens ³. Sur la base de quatre questionnaires distincts adressés aux banques centrales, au secteur bancaire (établissements bancaires et chambres de compensation), aux entreprises ayant des liens directs avec les consommateurs ⁴ et aux sociétés de transporteurs de fonds, cette étude offre une estimation du coût social et du coût privé des moyens de paiement les plus utilisés en Europe, à savoir la carte de paiement, le virement, le prélèvement, le chèque et la monnaie fiduciaire. Il en ressort que la monnaie fiduciaire serait le moyen de paiement présentant le coût unitaire par transaction le plus faible pour la collectivité soit 0,42 euro, suivie par la carte de débit (coût unitaire de 0,70 euro). Les auteurs expliquent ce résultat par la maturité de la filière espèces qui aurait permis de réaliser d'importantes économies d'échelle en comparaison des cartes de paiement pour lesquelles le déploiement de terminaux de paiement et de DAB reste encore limité dans certains pays participant à l'étude. Les coûts unitaires des prélèvements et des virements sont respectivement estimés à 1,27 euro et 1,92 euro. Enfin, les moyens de paiement les plus coûteux pour la collectivité seraient le chèque avec un coût unitaire de 3,55 euros et la carte de crédit avec un coût unitaire de 2,39 euros. Le coût total des moyens de paiement serait de 0,96 % du PIB, dont 51 % serait supporté par le secteur bancaire et 46 % par les professionnels de la vente de détail. La monnaie fiduciaire représenterait près de la moitié de ces coûts, mettant en exergue la prévalence de ce moyen de paiement dans les pays étudiés et la difficulté de généraliser les résultats de l'étude à l'ensemble de l'Union européenne. L'échantillon retenu ne

représente en effet que 30 % du marché européen des paiements scripturaux et 45 % du marché européen des espèces.

1.4. Moyens de paiement et développement économique

Il existe peu d'études économiques sur les apports en termes de croissance de l'adoption de moyens de paiement innovants dans les pays en développement dans la mesure où ces derniers ne possèdent généralement pas les infrastructures nécessaires à la mise en place de telles solutions de paiement et, surtout, affichent des taux de bancarisation beaucoup plus faibles que les pays développés.

L'impact positif exercé par les transferts d'argent des migrants sur le développement des secteurs financiers des pays destinataires serait d'autant plus marqué que ces transferts transitent par la voie formelle, à savoir par l'intermédiaire des organismes financiers. La formalisation des transferts est susceptible de contribuer à une meilleure connaissance par ces organismes des familles bénéficiaires, leur permettant ainsi d'inciter ces dernières à détenir un compte courant ou même à souscrire à des financements adossés aux flux de transferts qu'elles reçoivent (Rocher et Pelletier, 2008). La formalisation des transferts contribuerait ainsi à l'inclusion financière des ménages les plus pauvres dans les pays en voie de développement.

Un autre facteur fréquemment cité comme pouvant améliorer les niveaux de bancarisation observés dans ces pays, notamment en Afrique subsaharienne, est le développement de l'utilisation du téléphone mobile pour effectuer des opérations de dépôt ou de retrait d'espèces auprès de réseaux non bancaires ⁵. Le taux d'équipement en téléphone mobile est en effet particulièrement important dans les pays d'Afrique subsaharienne, qui comptaient en 2016 420 millions d'utilisateurs uniques abonnés aux services mobiles et 730 millions de connexions, selon l'Association mondiale des opérateurs de téléphonie mobile

2 Les auteurs font l'hypothèse du remplacement de 750 millions de transactions réglées en monnaie fiduciaire par 250 millions de transactions d'un montant moyen de 5 euros réglées par Proton et par 500 millions de transactions d'un montant moyen de 20 euros réglées par carte de débit.

3 Danemark, Estonie, Irlande, Grèce, Espagne, Italie, Lettonie, Hongrie, Pays-Bas, Portugal, Roumanie, Finlande, Suède.

4 Professionnels de la vente de détail et de la grande distribution, entreprises de télécommunication, acteurs du secteur immobilier, entreprises de services publics (électricité, eau, gaz, transports).

5 Composés généralement d'agents revendeurs de crédit téléphonique et de points de vente partenaires.

(GSMA). Ainsi, à titre d'exemple, l'Afrique du Sud a été le premier pays à agréer en 2004 un service de « mobile money » (soit le rattachement d'un portefeuille électronique à un numéro de téléphone, qui permet ensuite d'effectuer des opérations à partir des numéros de téléphone). Au regard de la profondeur du réservoir d'utilisateurs potentiels, de nombreux produits similaires ont d'ores et déjà été lancés dans le sillage de l'important succès remporté par la solution M-Pesa au Kenya qui est aujourd'hui utilisée par plus de 50 % de la population adulte du pays. En 2014, près de 16 % de la population adulte d'Afrique subsaharienne utilisait le téléphone mobile pour régler des factures ou envoyer de l'argent, contre moins de 5 % de la population dans les autres régions du monde (Sy, 2014).

En l'absence d'études portant directement sur les effets macroéconomiques de l'utilisation de ces nouveaux services de paiement, ceux-ci ne peuvent à l'heure actuelle qu'être inférés. Ainsi, dans la mesure où les études empiriques ont montré une corrélation positive entre l'expansion des services financiers et la croissance économique, (Sahay *et al.*, 2015), il peut être admis que le développement de tels nouveaux services de paiement – correspondant à un étoffement important des services financiers dans les zones concernées et à un renforcement de l'inclusion financière – a des effets potentiellement positifs sur l'activité économique (CPMI et Banque mondiale, 2016). Il convient toutefois d'être très prudent sur ce point, car le caractère linéaire de la relation entre l'accroissement des services financiers et la croissance économique demeure encore fortement discuté (Cecchetti et Kharroubi, 2012).

2. Déterminants de l'usage des moyens de paiement

La littérature économique indique que tous les moyens de paiement ne se valent pas en termes de contribution à la croissance et de coûts pour la collectivité. L'enjeu est dès lors de comprendre quels sont les facteurs

qui influencent les agents économiques dans leur choix de moyen de paiement au moment de régler un achat. En d'autres termes, il s'agit ici d'identifier les déterminants de la détention et de l'usage des moyens de paiement.

Dans un article publié en 2006, Bounie et François font un état des lieux de la littérature théorique et empirique sur la question. Au-delà de facteurs démographiques et socio-culturels – tels que le niveau de revenu et d'étude ou encore l'âge –, ils identifient trois principaux déterminants de l'usage des moyens de paiement : leurs prix et les coûts associés à leur utilisation, la valeur du bien ou service faisant l'objet de la transaction et la confiance des utilisateurs dans la sécurité des différents moyens de paiement.

2.1. Modèle fondateur : l'approche par les coûts

Bounie et François prennent comme point de départ de leur tour d'horizon les travaux de Baumol (1952) sur la détention des espèces. Dans cette contribution fondatrice, Baumol imagine un modèle simplifié dans le cadre duquel un agent représentatif effectue régulièrement des dépenses d'un montant total sur une période donnée. Pour ce faire, l'agent a le choix entre recourir à l'emprunt ou procéder à des retraits d'espèces d'un montant à intervalles réguliers tout au long de la période. Dans les deux cas, il est confronté à un même coût d'opportunité équivalent au taux d'intérêt, auquel s'ajoute une commission de courtage lorsqu'il procède à des retraits d'espèces. En supposant que l'agent agit de manière rationnelle et vise ainsi à minimiser ses coûts, le modèle implique que sa détention d'espèces sera proportionnelle à son niveau de dépenses ⁶.

L'extension de l'analyse de Baumol aux autres moyens de paiement suppose d'identifier les coûts d'opportunité qui leur sont associés. Cette tâche est cependant rendue difficile par le fait que la facturation des moyens de paiement prend très souvent la forme de forfaits globaux portant sur plusieurs moyens de paiement à la fois. Tirant parti d'une

6 La détention d'espèces qui minimise les coûts de l'agent est proportionnelle à la racine carrée du montant total de ses dépenses, soit $C = \sqrt{(2bT/i)}$, avec C = montant de retrait unitaire ; T = montant total des dépenses ; b = frais fixes de courtage ; et i = taux d'intérêt.

politique de tarification à l'acte adoptée en Norvège à la fin des années 80, Humphrey *et al.* (2001) ont cependant pu directement estimer l'effet de la tarification des différents moyens de paiement sur les comportements de paiement des utilisateurs. Leurs résultats corroborent l'intuition que le prix des moyens de paiement influent directement sur leur niveau d'utilisation. Ils trouvent notamment que l'élasticité prix est statistiquement significative et négative pour le chèque et la carte bancaire. En d'autres termes, une hausse des commissions facturées amène une baisse de la demande pour ces deux moyens de paiement. Les auteurs révèlent également que les opérations par cartes aux points de vente sont de clairs substituts aux paiements par chèques (forte élasticité-prix croisée) sur la période étudiée ⁷.

2.2. Valeur d'achat du bien ou service sous-jacent

Un autre facteur déterminant dans la détention et l'usage des moyens de paiement est la valeur d'achat du bien ou service sous-jacent. Dans leur synthèse de la littérature économique, Bounie et François présentent le modèle théorique développé par Whitesell (1989). Dans le cadre de celui-ci, les agents économiques ont le choix entre détenir leurs avoirs sous forme d'espèces ou les placer sur un compte de dépôt rémunéré. Ce compte de dépôt peut être mouvementé soit par des retraits d'espèces, soit lors de transactions faisant appel à des cartes de paiement ou des chèques. Alors que la détention d'espèces est uniquement soumise au coût d'opportunité lié au taux

⁷ Les données de l'étude portent sur la période allant de 1989 à 1995.

Encadré n° 1 : Les moyens de paiement scripturaux : un concurrent pour les espèces ?

La question de l'impact d'une variation du prix d'un moyen de paiement sur la demande d'autres moyens de paiement a fait l'objet de nombreux travaux de recherche spécifiques, portant principalement sur l'interaction entre le déploiement de terminaux de paiement et DAB – synonymes d'une baisse des coûts de transaction associés aux opérations par cartes de paiement – et la demande de monnaie fiduciaire.

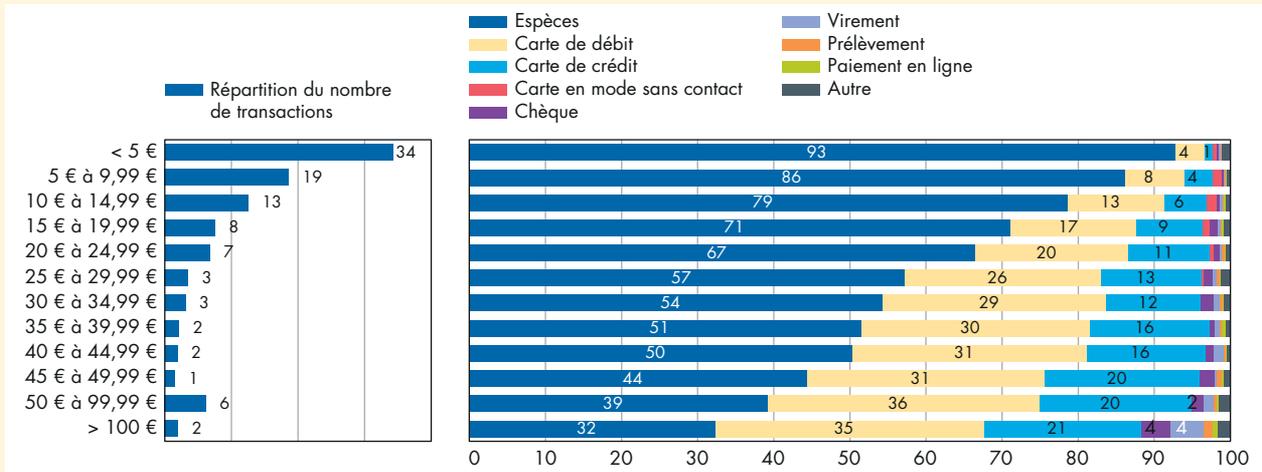
Afin d'étudier les effets exercés par la modernisation des moyens de paiement sur la demande de monnaie fiduciaire, Drehmann *et al.* (2002) ont analysé les données annuelles de 18 pays de l'OCDE sur la période allant de 1980 à 1998. Leurs résultats indiquent que le déploiement des terminaux de paiement aurait eu un effet négatif sur la demande de petites coupures, alors que le déploiement des DAB aurait eu l'effet inverse. Dans une étude de 2009, Cabré-Valverde et Fernández arrivent à la même conclusion. Sur la base de données portant sur des banques espagnoles de 1997 à 2004, ils trouvent que le déploiement des terminaux de paiement a exercé un effet négatif sur la demande de monnaie fiduciaire plus prononcé que l'effet positif exercé par le déploiement concomitant de DAB.

Une étude réalisée la même année par Columba permet de quantifier cette relation. Selon les calculs réalisés par l'auteur à partir de données relatives à la monnaie en circulation dans 95 provinces italiennes suite à l'introduction de l'euro, une augmentation de 1 % du nombre de terminaux de paiement mènerait à une baisse de 0,36 % de la demande de monnaie fiduciaire. En cumulé, le déploiement des terminaux de paiement et de DAB donnerait lieu à une augmentation de l'agrégat monétaire M1 et une modification de sa composition avec une baisse des encaisses monétaires détenues sous forme d'espèces et une hausse des dépôts à vue.

Cet effet de substitution avait déjà été mis en exergue en 1996 dans une étude réalisée par Porter et Judson. Sur la base d'un échantillon de 14 pays, ces deux auteurs avaient identifié une relation positive entre la vitesse de circulation de la monnaie et le nombre de paiements scripturaux par habitant, soutenant ainsi l'hypothèse que le fort recours à des moyens de paiement scripturaux avait pour effet de diminuer la détention d'espèces et d'augmenter la vitesse de circulation de la monnaie.

Encadré n° 2 : Utilisation des moyens de paiement au point de vente par tranche de montant en Europe

(en % du nombre de transactions)



Source : Banque centrale européenne. L'étude sur l'utilisation des moyens de paiement par les consommateurs européens, conduite en 2016 sous l'égide de la Banque Centrale Européenne, permet d'identifier les cas d'usage privilégiés des différents moyens de paiement. Ainsi, si l'utilisation du fiduciaire est particulièrement prédominante pour les montants les plus faibles (93 % des paiements de moins de 5 euros), elle reste également majoritaire pour les paiements intermédiaires, jusqu'à 40 euros environ ; au-delà de 45 euros, la carte de paiement devient le principal moyen de paiement au point de vente.

Au niveau agrégé, l'étude souligne que les espèces sont utilisées dans 79 % des transactions au point de vente et y représentent 54 % des montants échangés pour la zone euro ; en France, pays parmi les moins utilisateurs de monnaie fiduciaire, ces parts s'établissent respectivement à 68 % et 28 %.

L'étude sur l'utilisation des moyens de paiement par les consommateurs européens, conduite en 2016 sous l'égide de la Banque centrale européenne, permet d'identifier les cas d'usage privilégiés des différents moyens de paiement. Ainsi, si l'utilisation du fiduciaire est particulièrement prédominante pour les montants les plus faibles (93 % des paiements de moins de 5 euros), elle reste également majoritaire pour les paiements intermédiaires, jusqu'à 40 euros environ ; au-delà de 45 euros, la carte de paiement devient le principal moyen de paiement au point de vente.

Au niveau agrégé, l'étude souligne que les espèces sont utilisées dans 79 % des transactions au point de vente et y représentent 54 % des montants échangés pour la zone euro ; en France, pays parmi les moins utilisateurs de monnaie fiduciaire, ces parts s'établissent respectivement à 68 % et 28 %.

d'intérêt, le recours aux cartes et aux chèques implique des coûts fixes et variables lors de chaque transaction, tels que les cotisations facturées pour l'utilisation desdits moyens de paiement ou encore le temps passé à saisir le code PIN d'une carte de paiement lors d'un achat. Les agents économiques doivent donc arbitrer entre le coût d'opportunité pour les espèces et les coûts de transaction pour les autres moyens de paiement. Il en résulte que l'utilisation des espèces devrait se cantonner aux achats de faibles montants pour lesquels le coût d'opportunité est inférieur aux coûts fixes des moyens de paiement scripturaux (Bounie et François, 2006).

Cette analyse est confirmée par une enquête conduite en 2016 par l'Eurosystème, qui a mesuré par sondage l'impact de la valeur de l'achat sur le choix du moyen de paiement utilisé au point de vente.

Ces résultats ont été confirmés par des études analogues conduites dans d'autres zones monétaires :

- aux États-Unis, une étude réalisée en 2004 par Klee à partir de plus de 10 millions de transactions réalisées dans 99 magasins d'alimentation américains entre septembre et novembre 2001, près de 93 % des

transactions de moins de 5 dollars étaient réglées en espèces (Klee, 2008). Ce pourcentage tombait à 82 % pour les transactions entre 5 et 10 dollars. À l'autre bout de l'échelle, seules 15 % des transactions de plus de 150 dollars étaient réglées en espèces. Sur la base de ces données, Klee estime qu'une augmentation de 10 % de la valeur d'achat diminue la probabilité d'usage d'espèces de 11 % ;

– au Canada, dans une étude de 2011 analysant les réponses à un sondage commandé par la banque centrale du Canada, Arango *et al.* obtenaient des résultats très similaires : les espèces étaient utilisées dans 72,8 % des transactions de moins de 15 dollars mais seulement dans 16,7 % des transactions de plus de 50 dollars. Au-delà des coûts fixes associés aux moyens de paiement scripturaux, les auteurs expliquaient cette relation par l'acceptation limitée des alternatives aux espèces pour les paiements de faibles montants. En outre, ils relevaient que les programmes de fidélisation mis en œuvre par les établissements bancaires influençaient fortement sur le choix des utilisateurs de recourir à tel ou tel moyen de paiement, ces programmes menant dans les faits à une baisse du coût variable associé à l'utilisation d'un moyen de paiement donné.

2.3. Confiance des utilisateurs dans les moyens de paiement

Enfin, la détention et l'usage des moyens de paiement peuvent également être directement influencés par la perception des utilisateurs quant à leur niveau de sécurité. Bien que ce domaine de recherche soit moins mûr, la majorité des travaux confirme l'existence d'une telle relation. Une étude empirique de 2010 réalisée par Kosse sur la base d'un sondage auprès de 2 000 ménages néerlandais montre que les consommateurs qui considèrent les espèces comme un moyen de paiement peu sécurisé ont 16 % moins de chance de s'en servir pour régler leurs achats. De la même manière, la probabilité que les consommateurs privilégient les

cartes de paiement lors de leurs transactions augmente de 19 % lorsque les espèces sont perçues par ces derniers comme peu sécurisées et, inversement, tombe de 17 % lorsque les consommateurs considèrent les cartes de paiement comme vulnérables aux fraudes.

La confiance accordée par les consommateurs à la sécurité de certains moyens de paiement peut même directement jouer sur l'émergence de nouveaux secteurs. Dans une étude de 2004, Bounie et Bourreau arrivent à la conclusion que le faible niveau de sécurité des systèmes de paiement par carte sur internet au début des années deux mille avait augmenté l'aversion au risque des consommateurs et avait ainsi pu porter atteinte au développement du commerce en ligne. En d'autres termes, la perception de la part des utilisateurs d'un risque accru de vol de leur numéro de carte bancaire lors de transactions sur internet aurait exercé un effet négatif sur le commerce en ligne.

3. Structure économique du marché des moyens de paiement

L'étude des déterminants de l'usage et de la détention des moyens de paiement indique que la tarification des moyens de paiement joue un rôle central dans la décision des agents économiques d'y recourir.

3.1. Marché des moyens de paiement : un marché biface

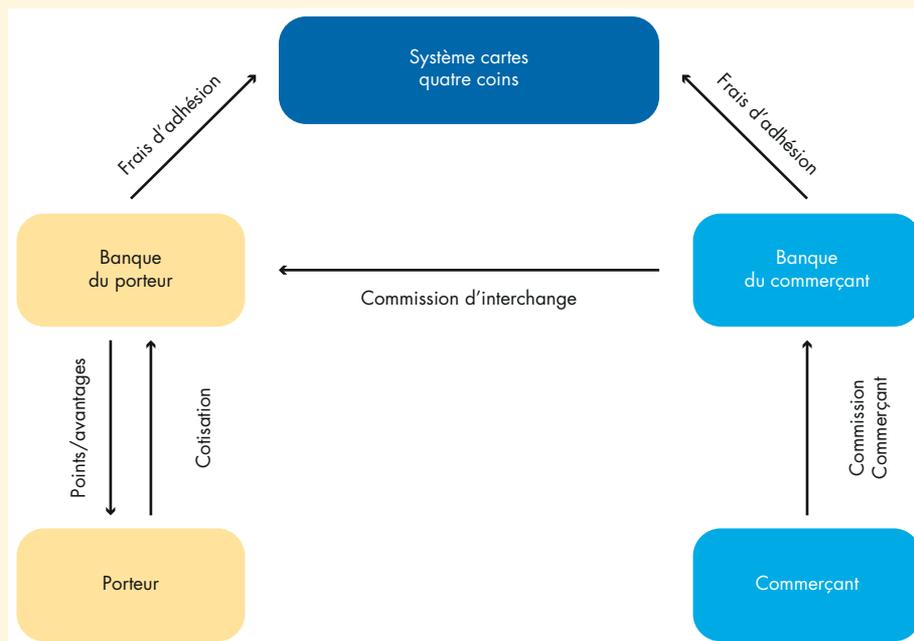
Le marché des moyens de paiement est marqué par l'existence d'effets de réseau indirects entre acheteurs et vendeurs : le nombre d'acheteurs adoptant un moyen de paiement donné sera en grande partie déterminé par le nombre de vendeurs acceptant ledit moyen de paiement. Cette spécificité est particulièrement prégnante dans le cadre des paiements scripturaux de proximité qui nécessitent un équipement spécial des commerçants (terminaux de paiement dans le cas des cartes). Un marché de ce type, qui est connu sous

Encadré n° 3 : La commission multilatérale d'interchange : un cas pratique

Lorsqu'un commerçant accepte un paiement par carte, il doit s'acquitter auprès de sa banque d'une première commission, connue sous le nom de « commission commerçant ». Celle-ci prend généralement la forme d'un pourcentage du montant de la transaction carte : si la commission commerçant est de 1 %, le commerçant ne sera ainsi crédité que de 99 euros suite à un paiement par carte d'un montant de 100 euros. Cette commission permet à la fois de couvrir les coûts de la banque du commerçant, sa marge, la commission qu'elle doit verser au système cartes « quatre coins » et enfin la commission multilatérale d'interchange qui sera payée à la banque du porteur de la carte.

Sous réserve que la banque du porteur n'ait pas adopté une tarification à l'acte, le porteur de la carte voit son compte débité du montant de son achat, soit de 100 euros.

À réception de la commission multilatérale d'interchange, la banque du porteur reste pour sa part libre de conserver cette somme sur ses livres ou de la répercuter sur son client. Dans ce deuxième cas de figure, plutôt que de reverser directement la commission multilatérale d'interchange sur le compte de son client, la banque du porteur peut lui proposer par exemple un système d'avantages ou de « points » lui permettant d'acquérir gratuitement des biens ou des services dans le cadre d'un programme de fidélisation.



Dans les faits, il existe une grande diversité dans le niveau des commissions d'interchange dont doivent s'acquitter la banque du commerçant et, indirectement, le commerçant lui-même. Celui-ci varie grandement d'un pays à l'autre, voire au sein d'un même pays, en fonction du type de carte utilisé ou de la taille et du secteur d'activité du commerçant. Enfin, différentes commissions d'interchange peuvent coexister au sein d'un même système cartes en fonction des différents dispositifs de fidélisation mis en œuvre. Par exemple, les cartes de type « premium » donnent généralement lieu à des commissions d'interchange plus élevées que des cartes dites « standard » qui sont assorties de moins d'avantages pour leur porteur.

Source : Jean Tirole, « Réglementation des cartes de paiement : une application de l'analyse économique à la politique de la concurrence », Banque & Stratégie, n° 298, décembre 2011.

le nom de marché biface (Rochet et Tirole, 2005), se caractérise par le fait que l'offre et la demande d'un côté du marché sont déterminées par l'offre et la demande de l'autre côté de ce marché. Il en résulte que la volumétrie des transactions entre utilisateurs dépend non seulement du niveau général des frais qui leur sont facturés mais également de leur répartition de chaque côté du marché. La mise en relation entre les deux côtés du marché est alors assurée par une plateforme qui applique une politique tarifaire asymétrique afin de tenir compte des spécificités des deux catégories d'utilisateurs. La littérature économique montre en effet que le côté du marché qui exerce la force d'attraction la plus importante sur l'autre côté – en d'autres termes, le côté du marché qui a la plus forte élasticité prix – paiera généralement un prix plus faible (Verdier, 2009).

Ce principe peut être illustré par la tarification asymétrique apparue dès la naissance des systèmes cartes avec la diffusion en 1950 de la première carte de paiement émise par la société Diners Club. Dans ses premières années d'opération, ce système cartes facturait une cotisation annuelle de 18 dollars aux consommateurs ayant souscrit à ses services alors que les commerçants participants reversaient une commission de 7 % sur chaque transaction. Cet agencement asymétrique a permis à Diners Club de tirer au cours de ses premiers exercices près de 75 % de ses revenus des commerçants ayant souscrit à ses services (Evans, 2003). Bien que dans des proportions moins marquées, une telle tarification asymétrique se retrouve encore aujourd'hui au cœur des stratégies mises en œuvre par la majorité des systèmes cartes. À titre d'exemple, la politique de tarification d'American Express vise en grande partie à assurer l'adhésion de consommateurs à fort pouvoir d'achat en leur proposant des tarifs et un système de récompenses très avantageux. Par la suite, ces utilisateurs permettront au système cartes d'attirer des commerçants souhaitant gagner cette clientèle aisée, qui consentiront pour ce faire à payer des frais de souscription plus importants (Verdier, 2009).

Tant American Express que Diners Club présentent la particularité d'être des systèmes cartes dits à « trois coins » (consommateur, marchand et système de cartes) dans lequel l'organisme émetteur de la carte a une relation contractuelle à la fois avec le consommateur et avec le commerçant. De ce fait, il peut directement imposer sa politique tarifaire aux deux côtés du marché. Une telle approche est plus malaisée pour les systèmes cartes dits « quatre coins », c'est-à-dire assurant la mise en relation directe de 4 acteurs distincts : consommateur, marchand, émetteur et acquéreur (banque du commerçant) (voir *supra* encadré n° 3), dans le cadre desquels des intermédiaires (généralement des établissements bancaires) s'interposent entre les systèmes cartes et les utilisateurs finaux. La répartition des coûts au sein de ces systèmes est plus complexe car deux niveaux de tarification doivent être pris en compte : la facturation des services fournis par les systèmes cartes aux intermédiaires bancaires et la facturation des services fournis par lesdits intermédiaires aux utilisateurs finaux (Verdier, 2009). Afin de peser sur la structure des prix, ces systèmes cartes « quatre coins » ont généralement recours à des commissions multilatérales d'interchange en vue d'opérer un transfert des revenus vers le côté du marché qui affiche la plus grande réticence à souscrire à leur service. De telles commissions prennent la forme d'un paiement réalisé par la banque du commerçant au bénéfice de la banque du porteur de la carte de paiement dans le but que celle-ci le répercute sur son client, soit en baissant le prix d'usage payé par ce dernier, soit en le récompensant par des « points ». En France, de telles commissions multilatérales d'interchange existent au sein des trois systèmes de cartes les plus répandus – Visa, Mastercard et Cartes bancaires (CB).

3.2. Déterminants du niveau de la commission multilatérale d'interchange

Le bienfondé du recours à des commissions multilatérales d'interchange a fait l'objet d'abondantes recherches économiques qui ont visé à déterminer si, d'une part, les

commissions d'interchange adoptées par les plateformes contribuaient réellement au bon fonctionnement du marché des moyens de paiement et, d'autre part, si elles modifiaient les conditions de concurrence entre les acteurs. Ces recherches se sont appuyées sur la modélisation des interactions entre les différents acteurs participant à des plateformes « quatre coins », exercice qui s'est avéré particulièrement complexe au regard du grand nombre de paramètres devant être pris en compte, que cela soit au niveau des préférences des agents ou de la nature des interactions concurrentielles à l'œuvre sur le marché étudié (Verdier, 2009).

Le point de départ de ces travaux d'analyse est le modèle développé par Baxter en 1983 qui imagine la situation suivante : un consommateur souhaite régler une transaction auprès d'un marchand et a le choix entre recourir à une carte de paiement ou payer en espèces. Alors que le commerçant, du fait du coût d'opportunité lié à la détention des espèces, tire un bénéfice net de l'utilisation des cartes de paiement par ses clients, le consommateur supporte un coût de ce moyen de paiement important, qui correspond à l'imputation par sa banque des coûts d'émission. Il en résulte une situation où, même si les bénéfices pour la collectivité des paiements par carte (somme des bénéfices du consommateur et du commerçant) sont supérieurs aux coûts associés à ce moyen de paiement, le consommateur privilégiera les paiements en espèces. Baxter montre ainsi que la mise en place d'une commission d'interchange égale au bénéfice net du commerçant, payée par la banque du commerçant à la banque du consommateur, permet de corriger l'externalité d'usage exercée par le consommateur sur le commerçant et ainsi de rétablir l'optimum social (Verdier, 2011).

Bien que fondateur, ce premier modèle souffre de sa simplicité. En effet, il fait l'hypothèse que la banque du consommateur répercutera intégralement sur son client la commission d'interchange reçue de la banque du commerçant alors qu'un tel comportement ne se vérifie

qu'en situation de concurrence pure et parfaite entre intermédiaires bancaires (Verdier, 2011). En outre, il suppose que tous les consommateurs et commerçants sont confrontés aux mêmes coûts et bénéfices dans leur usage des cartes de paiement alors qu'une telle hypothèse ne se vérifie pas dans les faits. Ces limites expliquent pourquoi le modèle de Baxter a fait l'objet de nombreuses améliorations depuis sa publication selon des hypothèses différentes en fonction des auteurs. Dans une étude de 2002, Rochet et Tirole font le postulat que les commerçants sont homogènes dans les bénéfices qu'ils tirent des paiements par carte alors que les consommateurs sont hétérogènes dans leur utilisation de ce moyen de paiement. Wright (2003) adopte pour sa part une approche différente en avançant l'hypothèse que les deux côtés du marché sont en réalité tous deux hétérogènes. Ces deux postulats donnent lieu à des estimations différentes du montant optimal de la commission multilatérale d'interchange devant être mise en œuvre par la plateforme de paiement et ce quel que soit l'objectif poursuivi par cette dernière : optimum social, volumétrie maximale ou encore profit maximal (Verdier, 2011).

Dans les trois modèles décrits ci-dessus, les auteurs supposent qu'il n'existe qu'une seule plateforme de paiement qui est ainsi en situation de monopole et peut donc librement déterminer le montant de ses commissions d'interchange. Or, dans la majorité des marchés bifaces, les plateformes sont en concurrence les unes avec les autres pour attirer de nouveaux clients. La littérature économique montre que la structure des prix qui découle de telles situations de concurrence est déterminée par la capacité des utilisateurs des deux côtés du marché à participer à plusieurs plateformes en même temps. De manière générale, la capacité d'un côté du marché à participer à plusieurs plateformes⁸ aura pour conséquence d'intensifier la concurrence que se livreront les plateformes auprès des utilisateurs appartenant à l'autre côté du marché, exerçant une pression à la baisse sur les prix (Rochet et Tirole, 2003).

8 Ce que Rochet et Tirole appellent « *multi-homing* » par opposition à la situation inverse connue sous le nom de « *single-homing* ».

L'influence exercée par l'introduction de cartes sans frais annuels pour leurs porteurs aux États-Unis sur la commission commerçant d'American Express offre un exemple parlant de ce mécanisme. Visa et MasterCard ayant offert au début des années 1990 de nombreuses cartes gratuites, les titulaires de cartes Amex se trouvèrent pour la première fois en capacité d'utiliser ces cartes gratuites en lieu et place de leur carte Amex lorsque celle-ci n'était pas acceptée par les commerçants. Une telle situation incita progressivement un nombre croissant de commerçants à se détourner des cartes émises par American Express dont la commission était alors particulièrement élevée, contraignant American Express à réviser à la baisse sa politique tarifaire (Tirole, 2011).

3.3. Test d'indifférence

Tout comme la concurrence entre les plateformes de paiement est de nature à peser sur la structure des prix des marchés bifaces, les interactions stratégiques entre les commerçants peuvent également mener à des commissions multilatérales d'interchange supérieures à ce qui serait nécessaire pour atteindre l'optimum social (Verdier, 2011). Compte tenu de la très large utilisation des cartes de paiement dans les pays développés, le fait de ne pas accepter les paiements par carte est pénalisant pour les commerçants, car susceptible de conduire à l'abandon de transactions commerciales. Afin de se prémunir d'un tel risque, ces commerçants seraient prêts à endosser des coûts supérieurs aux bénéfices directs qu'ils tirent de l'utilisation des cartes de paiement, finançant ainsi des commissions d'interchange excessives.

Dans une étude publiée en 2008, Rochet et Tirole proposent une méthodologie simple pour évaluer le niveau de la commission d'interchange fixée par une plateforme de paiement. Connue sous le nom du test d'indifférence, cette méthodologie repose sur le postulat que pour des raisons d'attractivité les commerçants sont incités à accepter de payer des commissions

d'interchange élevées *ex ante* mais ont intérêt à refuser les paiements par carte *ex post* lorsque des clients se présenteront en caisse pour régler des articles.

Les deux auteurs imaginent une situation où un commerçant est confronté à un touriste qui est en mesure de payer soit en espèces, soit par carte. Le touriste n'étant pas par définition un client régulier, le fait de l'obliger à payer en espèces ne remet pas en cause la réputation du commerçant. Ledit commerçant accepte donc que le touriste règle ses articles avec sa carte de paiement uniquement si le choix de ce moyen de paiement ne représente pas pour lui un surcoût en comparaison à un paiement en espèces. Or, une telle situation ne se produit que si la commission multilatérale d'interchange fixée par le système cartes est à un niveau qui rend le commerçant indifférent quant au choix du moyen de paiement utilisé par le touriste. En comparant la commission d'interchange obtenue en appliquant cette méthodologie à, d'une part, à celle qui maximise le surplus total des consommateurs et des commerçants et, d'autre part, à celle permettant d'atteindre l'optimum social (qui prend en compte les profits des intermédiaires bancaires), Rochet et Tirole arrivent à la conclusion que la valeur du test d'indifférence n'est socialement optimale que lorsque les banques émettrices sont en situation de concurrence parfaite. Dans les autres cas de figure, la commission d'interchange passant le test d'indifférence est généralement inférieure à la commission d'interchange socialement optimale.

4. Marché des moyens de paiement et action publique

Le marché des moyens de paiement fait l'objet de défaillances de marché (« *market failures* ») liées à des asymétries d'information et à la présence d'externalités de réseau. La théorie économique nous enseigne qu'une telle situation légitime l'intervention d'un régulateur extérieur au marché à condition qu'une telle intervention soit fondée sur un raisonnement rigoureux

mettant en balance les inconvénients des remèdes envisagés et les avantages qui en sont escomptés.

4.1. Sécurité des moyens de paiement

La confiance des utilisateurs de moyens de paiement dans la sécurité des procédés mis en œuvre par les intermédiaires financiers auxquels ils confient leurs fonds est un facteur essentiel à leur acceptation de ces moyens de paiement et, de manière générale, à la bonne conclusion des échanges commerciaux. Or, ces utilisateurs ne disposent généralement ni des connaissances techniques, ni des ressources nécessaires pour évaluer les procédures de gestion des risques mises en œuvre par leurs prestataires de services de paiement. L'existence d'une telle asymétrie d'information entre clients utilisateurs et prestataires justifie une intervention des autorités publiques en vue d'apporter une garantie extérieure de la sécurité des différents moyens de paiement.

Comme évoqué dans le chapitre précédent, cette mission est généralement confiée aux banques centrales. Fortes de leur indépendance et de leur expertise, celles-ci occupent une position privilégiée pour surveiller le marché des moyens de paiement, dans le but de maintenir la confiance des agents dans la monnaie tout en créant un environnement économique favorable aux échanges commerciaux. Cette activité de surveillance menée par les banques centrales inclut généralement la mise en place de normes et de réglementations relatives aux conditions d'exercice des activités de paiement, la mesure des risques pesant sur les acteurs de la filière, ainsi que la production d'informations susceptibles d'influencer l'évolution du marché.

4.2. Promotion de la concurrence

Au-delà de l'action des banques centrales, le bon fonctionnement du marché des moyens de paiement est également assuré par le cadre prudentiel qui s'applique à l'ensemble des prestataires de services de paiement.

Au début des années deux mille, il est cependant apparu au législateur européen que la restriction des activités de mise à disposition de moyens de paiement aux seuls établissements de crédit soumis à des obligations prudentielles importantes en raison de leur large périmètre d'activités, avait eu un effet secondaire indésirable en limitant l'accès au marché des moyens de paiement à une série d'acteurs de taille modeste souhaitant se concentrer exclusivement sur ce marché et pour lesquels il ne s'avérait pas économiquement viable de fournir des services de paiement au regard des exigences réglementaires bancaires auxquelles ils devaient se conformer.

Pour mettre fin à cette situation, les directives de l'Union européenne sur les services de paiement (directive 2007/64/CE ou DSP1 : cf. chapitre 3, section 2) et sur la monnaie électronique (directive 2009/110/CE dite DME2) ont introduit, aux côtés du statut d'établissement de crédit, deux nouvelles catégories de prestataires de services de paiement disposant de régimes prudentiels allégés car proportionnés aux risques opérationnels et financiers auxquels ces prestataires sont exposés dans le cadre de leurs activités : les établissements de paiement et les établissements de monnaie électronique. Fournissant des services spécialisés et restreints aux instruments de paiements, ces deux nouveaux types d'établissements génèrent en effet des risques plus circonscrits que ceux inhérents au spectre plus large des établissements de crédit. Il apparaît donc légitime qu'ils disposent de régimes adaptés, par exemple en matière de capital réglementaire. Les nouvelles dispositions issues de la révision de la directive sur les services de paiement (DSP2) restent fidèles à cette philosophie comme l'illustre notamment l'introduction de nouvelles règles encadrant l'activité de nouvelles catégories d'acteurs tiers qui initient des paiements depuis un compte tenu par un prestataire de services de paiement (PSP) ou qui agrègent les informations présentes sur ces comptes.

Au-delà de cette volonté d'ajuster les régimes prudentiels aux profils de risque des

différents acteurs, les autorités publiques européennes ont également œuvré à assurer une plus grande transparence des frais facturés par les PSP et à rendre plus aisé le changement de compte de paiement. De telles mesures sont en effet de nature à réduire le pouvoir de marché des PSP historiques (Vives, 2001) et ainsi à promouvoir la concurrence sur le marché européen des moyens de paiement.

En France, deux lois adoptées à cinq ans d'intervalle, en 2008 et 2013⁹, prévoient la transmission à chaque client d'un récapitulatif annuel détaillé des frais perçus au titre de la gestion de son compte de dépôt et, à partir d'octobre 2015, la notification dans le relevé mensuel des frais liés aux irrégularités et incidents. La directive sur les comptes de paiement adoptée le 23 juillet 2014 (directive 2014/92/UE) a étendu ces pratiques à l'ensemble de l'Union européenne. Elle dispose que les États membres devront veiller à ce que les prestataires de services de paiement fournissent au consommateur, au moins une fois par an et à titre gratuit, un relevé de tous les frais encourus pour les services liés à un compte de paiement.

Cette même directive sur les comptes de paiement requiert que les PSP proposent un service d'aide à la mobilité bancaire assurant notamment le transfert vers le nouveau prestataire de services de paiement de la liste des ordres de virements permanents et des mandats de prélèvements actifs. Ce service, qui existe sur le territoire français depuis 2009, a été rendu obligatoire au niveau national par la loi n° 2014-344 du 17 mars 2014 relative à la consommation ; à cet effet, des travaux de normalisation des informations échangées entre les banques lors d'une demande de mobilité ont été conduits dans le cadre du Comité français d'organisation et de normalisation bancaires (CFONB), permettant d'harmoniser les conditions de fonctionnement du service d'aide à la mobilité bancaire entre tous les établissements français. Ce service est pleinement opérationnel depuis le 6 février 2017¹⁰.

4.3. Encadrement des commissions multilatérales d'interchange

L'action des autorités publiques en faveur de la concurrence sur le marché des moyens de paiement les a naturellement menées à s'interroger sur le niveau optimal des commissions multilatérales d'interchange mises en place par certaines catégories d'acteurs, dont en premier lieu les participants à des systèmes cartes « quatre coins ».

Une première approche, notamment mise en œuvre en Australie et aux États-Unis, a été de plafonner de telles commissions d'interchange sur la base des coûts de l'émetteur de la carte. S'étant vue confier par la loi Dodd-Frank la responsabilité de réglementer la commission d'interchange sur les cartes de débit afin que celle-ci soit « raisonnable et proportionnelle au coût encouru par l'émetteur du fait de la transaction » (Tirole, 2011), la Réserve fédérale américaine l'a plafonnée en 2011 à une part fixe de 21 centimes par transaction à laquelle vient s'ajouter une part variable égale à 5 points de base de la valeur de la transaction. Une majoration de 1 % de la commission ainsi obtenue est permise dès lors que l'émetteur a mis en place un dispositif de lutte contre la fraude. Enfin, la Réserve fédérale a prévu une dérogation à cette règle pour tout émetteur ayant des actifs d'une valeur inférieure à 10 milliards de dollars.

La Commission européenne a adopté une approche différente. Étroitement liée au test d'indifférence, celle-ci vise à s'assurer que les coûts supportés par un commerçant lorsqu'il accepte un paiement par carte correspondent aux avantages résultant du fait qu'il n'a pas à encaisser d'espèces (Tirole, 2011). C'est sur la base de ce principe qu'elle a contraint en 2007 Mastercard à plafonner le niveau moyen de ses commissions d'interchange liées à ses cartes « consommateur » à 0,20 %. En 2010, Visa s'est aligné sur cette position pour ses commissions applicables aux transactions transfrontalières liées à ses cartes « consommateur ». Cette

9 Il s'agit de la loi n° 2008-3 du 3 janvier 2008 et de la loi n° 2013-672 du 26 juillet 2013.

10 Pour plus d'information sur le service de mobilité bancaire français : <https://particuliers.banque-france.fr/votre-banque-et-vous>

Encadré n° 4 : L'exemple français de pilotage par les autorités publiques de réduction de la part fixe des commissions commerçant sur les cartes

Les Assises des paiements (voir chapitre 2, encadré 7), dont les travaux en 2015 ont permis de préparer la stratégie nationale sur les moyens de paiement, proposaient dans leur rapport final, pour les paiements de petit montant, « [...] d'examiner un abaissement supplémentaire du niveau des commissions commerçant dans les cas où les dispositions contractuelles prévoient qu'un minimum de commission sera perçu quel que soit le montant de la transaction ; à cet égard, il semble souhaitable que le niveau minimal contractuel des commissions prélevé ne soit plus désormais supérieur à 5 centimes d'euro, au lieu de 10 centimes d'euro jusqu'à présent »¹.

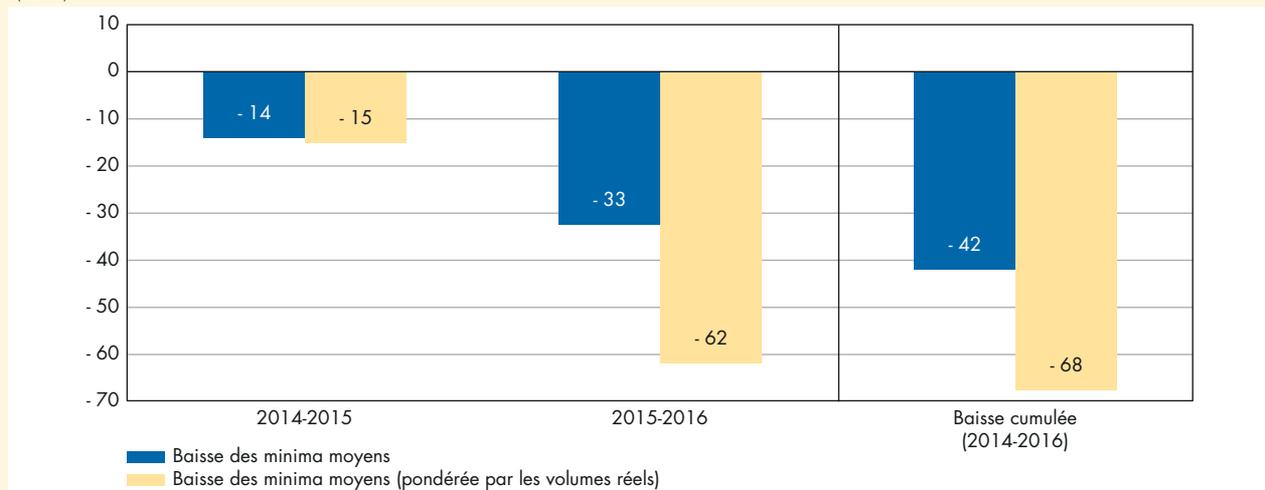
Cette proposition avait été reprise dans les objectifs de la stratégie nationale sur les paiements (« Abaisser, lorsqu'il existe, le minimum de commission commerçant »), et avait conduit les établissements bancaires, *via* la Fédération bancaire française, à s'engager, « [...] pour le cas où les dispositions contractuelles prévoient la perception d'un minimum de commission, à une diminution significative de ce minimum prélevé »².

Dans le cadre de sa mission de mise en œuvre de la stratégie nationale sur les moyens de paiement, le Comité national des paiements scripturaux a lancé durant l'année 2017 une revue chiffrée de l'engagement pris par les établissements bancaires. La Banque de France a ainsi collecté auprès des établissements bancaires les données relatives aux commissions commerçant concernant près de 1,5 million d'entreprises françaises.

Cette collecte a permis de constater que les engagements pris par la communauté bancaire ont été tenus : ainsi, les montants moyens des minima contractuels des commissions commerçant ont chuté de près de 42 % entre 2014 et 2016 (cf. graphique 2).

Évolution des minima de commissions commerçant (2014-2016)

(en %)



1 <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Ressources/File/413453>

2 <http://www.fbf.fr/fr/files/9X4HFM/Communique-FBF-Assises-des-moyens-paiement-02062015.pdf>

même approche est au cœur du règlement européen 2015/751 du 29 avril 2015 relatif aux commissions d'interchange pour les opérations de paiement liées à une carte, qui plafonne ces commissions sur les cartes de débit et les cartes de crédit rattachées à des systèmes « quatre coins » à respectivement 0,2 % et 0,3 % par transaction. Dans le cas des cartes de débit, les prestataires de services de paiement seront libres de mettre en œuvre une commission commerçant (incluant la commission d'interchange) calculée sur une base fixe de 5 centimes par transaction à laquelle peut s'ajouter une part variable, à condition que la somme des commissions prélevées sur une année ne dépasse pas 0,2 % du montant total des transactions réalisées au niveau national au sein d'un même système cartes.

Ces approches présentent néanmoins toutes les deux certaines faiblesses. Bien que la première approche, retenue entre autres par l'Australie et les États-Unis et fondée sur le calcul des coûts de l'émetteur, soit a priori plus aisée à appliquer que la mesure des avantages retirés par une population aussi hétérogène que les commerçants, une réglementation basée sur ce principe apparaît en décalage avec la théorie économique qui attache davantage d'importance aux relations entre le commerçant et sa banque (qui assure la fonction d'acquisition

des paiements) qu'aux contraintes pesant sur l'émetteur (Tirole, 2011). En comparaison, une réglementation des commissions d'interchange fondée sur le test d'indifférence – à l'image de la démarche adoptée par la Commission européenne pour la rédaction du règlement 2015/751 du 29 avril 2015 – semble entretenir des liens plus étroits avec les travaux théoriques. Pour autant, selon l'analyse développée par Tirole (2011), une telle approche, fondée uniquement sur les coûts supportés par le commerçant, présenterait l'inconvénient de fournir par construction une estimation de la commission d'interchange inférieure à celle qui serait socialement souhaitable, car elle ne tiendrait compte ni des externalités négatives pour la société des moyens de paiement alternatifs (fraude fiscale pour les espèces par exemple), ni de la nécessité de préserver une marge pour les émetteurs afin de promouvoir l'innovation et, *in fine*, le bien-être des utilisateurs. Sur ce dernier point, il est intéressant de noter que les modèles théoriques développés pour décrire le fonctionnement des marchés bifaces prennent rarement en compte la question des coûts liés à la prévention de la fraude (Verdier, 2006), alors que nombreux sont les systèmes cartes qui adaptent leur politique tarifaire en vue d'inciter leurs membres à investir davantage pour améliorer la sécurité de leurs applications ¹¹.

11 Sur ce point spécifique, il est à noter que la Commission européenne a tenu compte dans son étude d'impact (Commission européenne, 2013) de ces objections théoriques en intégrant dans ses travaux des considérations empiriques, qu'il s'agisse des revenus générés par les commissions d'interchange en Europe ou des accords nationaux déjà intervenus sur le sujet, notamment celui passé entre les autorités françaises de la concurrence et le Groupement des cartes bancaires en 2011.