

FEEDBACK FORM

Name of undertaking: PPR

Industry (network, current/potential acquirer, current/potential issuer, processor, other third party provider (e.g. merchant service provider), merchant (industry needs to be specified), other): Retail and Luxury Goods

Address: 10, avenue Hoche – 75008 PARIS

Country: FRANCE

Name of contact person: Bernard MONGIN

Phone of contact person: 33 1 45 64 63 95

Email of contact person: bmongin@ppr.com

Participated in the questionnaire:

Yes

No

Specific questions from Executive Summary.

INTRODUCTION

PPR détient des positions de leader mondial dans deux domaines : le Luxe et la Distribution spécialisée. En 2005, PPR a réalisé un chiffre d'affaires de près de 18 milliards € dont 51,3 % à l'international.

Le chiffre d'affaires réalisé en Europe hors France a été de 4,2 milliards €. C'est ainsi que PPR négocie les conditions d'utilisation des cartes de paiement dans près de la moitié des 25 Etats membres de l'Union européenne.

C'est donc en qualité d'acteur sur le marché du luxe et de distributeur que PPR s'exprime ici. PPR n'exerce pas d'activité bancaire liée à la commercialisation de cartes de paiement et ne peut donc pas se prononcer sur les effets entre banques des réglementations et pratiques en vigueur.

A. Financial analysis of the industry

1. Are high merchant fees a competitiveness issue for the EU economy?

Des frais de transaction élevés peuvent poser un problème de compétitivité intra union européenne lié à la répartition des moyens de paiement utilisés d'un pays à l'autre. Il est clair que, à commissions élevées équivalentes, les distributeurs situés dans les pays où le paiement par cartes est peu développé sont évidemment favorisés.

Le problème de compétitivité peut également naître des disparités observées d'un pays à l'autre dans des situations particulières où l'acte de consommation peut s'opérer dans ou à partir de différents pays (par exemple, les zones situées à proximité des frontières et le commerce à distance).

A l'intérieur d'un même pays, les commissions élevées affectent avant tout la rentabilité des distributeurs dans un environnement fortement concurrentiel. De ce fait, le petit commerce perd en compétitivité par rapport aux gros distributeurs qui d'une part, ont plus de poids dans leurs négociations et d'autre part peuvent réaliser des économies d'échelle (ce point est d'ailleurs décrit dans le rapport intermédiaire).

Enfin, la liberté des distributeurs sur le marché de la carte de paiement est restreinte par les difficultés et obstacles rencontrés pour faire appel à une banque non nationale pour l'acquisition des transactions par carte à des taux non nationaux (« cross border acquiring »). La banque étrangère acquéreur de transactions locales d'un autre pays devra rémunérer les banques émettrices locales sur la base du barème d'interchange du pays en question. Les distributeurs doivent pouvoir tirer profit de l'Etat membre qui a la structure de commissions la plus basse : ce n'est pas le cas actuellement.

En ce qui concerne la vente de proximité, la difficulté tient donc non pas à l'existence de commissions élevées qu'à l'hétérogénéité des coûts et des modèles monétiques d'un Etat membre à l'autre et à l'impossibilité de fait de délocaliser des flux monétiques du fait d'une tarification locale très élevée.

2. Are there compelling justifications for the comparatively high level of merchant fees observed in some parts of the EU25?

Des commissions élevées peuvent s'expliquer plutôt que se justifier dans certains pays où la création ou la remise à niveau des structures permettant et/ou facilitant les règlements par cartes nécessite de lourds investissements de la part des banques et de leurs opérateurs monétiques. En revanche, rien ne justifie

- que ces investissements soient refacturés aux distributeurs qui, eux-mêmes, subissent des charges importantes d'adaptation à ces structures.

- que les commissions restent élevées, dès lors que les investissements des banques sont amortis ce qui est déjà le cas dans les marchés matures si l'on en juge par la forte rentabilité des banques à l'acquisition et surtout à l'émission des cartes de paiement.

Par ailleurs, ces commissions peuvent intégrer le coût de la fraude. Or, nous ne disposons que de peu de visibilité sur l'ampleur de la fraude et surtout sur son coût et donc sur la raison d'être des écarts de taux constatés d'un Etat membre à l'autre

3. In view of the apparent profitability of card issuing, is there a generally applicable justification for substantial revenue transfers through interchange fees in card payment systems?

Les commissions interbancaires peuvent s'expliquer par la volonté des banques émettrices de se faire rémunérer la gestion de leur risque client et le coût de leur participation active à la distribution des cartes et donc à l'alimentation du système en cartes de paiement.

En revanche, rien ne permet de les justifier :

- Sur le principe, les banques doivent recevoir directement de leurs clients la rémunération du risque, la gestion du risque étant un de leur métier de base ;
- Les volumes traités ont permis aux banques, y compris les banques émettrices, de réaliser d'importantes économies d'échelle qui devraient engendrer la diminution voire la suppression de ces transferts substantiels de revenus ;

- Les évolutions technologiques combinées à une optimisation des process, notamment sécuritaires, ont fiabilisé les transactions par carte et réduit leur coût, y compris là encore pour les banques émettrices. A noter, dans ce domaine, que la technologie a considérablement sécurisé la relation de la banque émettrice avec son client porteur de carte.

5. What pricing practices, rules and legal provisions distort price signals to consumers and the choice of the most efficient payment instrument?

Considérant que, pour un consommateur, le moyen de paiement le plus efficace est probablement la carte bancaire (sécurité, simplicité, rapidité), reste que certaines pratiques, plus ou moins liées à la tarification, sont susceptibles d'orienter le consommateur vers d'autres moyens de paiement :

- Lorsque le commerçant surcharge directement le paiement par carte bancaire ou qu'il impose un plancher d'acceptation de la carte (souvent utilisé par les commerçants lorsqu'ils payent une commission fixe).
- Lorsque le porteur de carte se voit prélever une commission à chaque transaction par carte, notamment sur les transactions étrangères.

6. Would cost-based pricing promote the use of efficient payment instruments and how could such pricing be implemented?

Pour les distributeurs, un moyen de paiement efficace est un moyen de paiement qui allie rapidité de passage en caisse, sécurité et dématérialisation. Il se trouve que les moyens de paiement réunissant ces critères actuellement engendrent encore le paiement de commissions élevées comparées aux autres moyens de paiement. Une tarification reposant sur les coûts réels, à supposé qu'elle se traduise par une baisse

4. Are the high profits observed due to innovation or do they arise from some kind of market power in a two-sided industry?

de commissions des moyens de paiement efficaces inciterait naturellement les commerçants à les promouvoir. Le mode de promotion devrait alors être laissé à l'initiative de chaque distributeur.

7. Do currently existing pricing practices have a substantial negative effect on crossborder card usage by consumers?

Les commissions sur opérations étrangères parfois importantes peuvent dissuader certains porteurs d'utiliser leur carte à l'étranger.

8. What market structures work well in payment cards?

D'un point de vue général, une structure de marché optimal est une structure favorisant la concurrence entre les banques. La solution peut passer par un élargissement du marché au plan européen avec des contraintes réglementaires harmonisées permettant le développement de réseaux de cartes de paiement puissants mais exposés à une véritable concurrence ayant un effet sur le montant des commissions.

B. Market structures, governance and behaviour

9. What market structures do not appear to work well / deliver efficient outcomes?

L'obligation pour les grands distributeurs de traiter avec autant de banques et de modèles monétiques que d'Etats membres sans pouvoir échapper à des tarifications

locales parfois très élevées rend particulièrement nécessaires les avancées vers un marché unique européen des moyens de paiement.

10. What governance arrangements can facilitate competition within and between card payment systems?

La première étape indispensable et incontournable serait d'homogénéiser les protocoles et les paramètres techniques.

11. What governance arrangements can incentivise card payment schemes to respond to the needs and demands of users (consumers and merchants)?

La principale mesure facilitant une concurrence saine serait probablement d'imposer une **parfaite transparence** des structures de commissions ou frais et des services attachés. Des différences de tarification peuvent masquer des différences de services offerts voire de responsabilité. Il est évident que consommateurs et commerçants souhaitent et doivent avoir tous éléments pour choisir leur banque et les moyens de paiement à utiliser pour les consommateurs ou à promouvoir pour les distributeurs.

Cette transparence est d'autant plus nécessaire que les objectifs (la carte bancaire est-elle un moyen d'émettre du crédit à la consommation à marge élevée ou un moyen de réduire les autres formes de paiement plus coûteuses, tel le chèque ?) ou les taux de fraude divergent d'un Etat membre à l'autre

12. What governance arrangements can allow minority participants or minority members to receive appropriate information and participate appropriately in decision-making?

Trop souvent, la prédominance des banques a engendré des prises de décisions sans concertation avec les différents acteurs. Les commerçants notamment n'ont eu au mieux qu'un rôle consultatif sans pouvoir en amont participer activement à des décisions qui parfois nécessitaient de lourdes adaptations. En conséquence, une participation équitable de tous les acteurs aux prises de décisions ne pourra passer que par la création d'une entité officielle européenne indépendante regroupant des représentants des différents acteurs ou association représentatives (consommateurs, commerce, opérateurs monétiques, banques).

13. What access conditions and fees are indispensable?

Si la question concerne les nouveaux entrants dans les systèmes de paiement par cartes, notamment les non-bancaires, il est important qu'un organisme européen définisse, de manière objective, les conditions d'entrée dans les systèmes. Cet organisme devra établir un cahier des charges qui permette de s'assurer de la solvabilité des nouveaux entrants et de leur capacité opérationnelle.

Parallèlement, cet organisme devra garantir la répartition équitable des coûts de la structure du marché.

14. To what extent is separation between scheme, infrastructures and financial activities desirable to facilitate competition and efficiency?

Il est important que – comme pour les autres activités de réseaux, l'opérateur sur les marché – ou les principaux opérateurs – ne soient pas aussi les régulateurs de ce marché : l'activité de réglementation et de régulation de l'activité bancaire doit être confiée à une autorité indépendante..

15. Are significant structural changes to be anticipated in the payment cards industry?

Parmi les changements prévisibles, peuvent être cités :

- La concentration du secteur susceptible de menacer la concurrence
- L'accélération de la dématérialisation
- Le renforcement de la sécurité

C. Future market developments

Viennent ensuite les changements indispensables :

- La compensation européenne
- La compatibilité des différents réseaux nationaux

16. What are the anticipated impacts on the industry of innovation and technological change?

L'évolution majeure des prochaines années est sans doute le développement du paiement sans contact. Deux répercussions entre autres sont à attendre :

Pour le marché, l'entrée, de fait, de nouveaux acteurs, notamment les opérateurs téléphoniques.

Pour les commerçants, une baisse des coûts et des gains de productivité par disparition progressive des moyens de paiement non efficaces et/ou non compétitifs.

17. How can structural barriers to competition, which may arise for instance from the integration of different functions within a payment system or from acquiring joint ventures, be tackled?

Oui

- Par la création d'un organisme européen indépendant encadrant les marchés de cartes de paiement.
- Par la suppression des spécificités nationales et plus particulièrement des cartes nationales.

18. Are there compelling justifications for the identified possible behavioural barriers to competition?

Oui, le protectionnisme géographique et sectoriel des banques.

19. How much need and scope is there for harmonising technical standards in the payment cards industry? How large are the potential benefits and costs of harmonisation?

La mise en place de normes techniques harmonisées est un enjeu important pour les distributeurs. L'équivalent des normes EMV devrait être envisagé en Europe.

D. Potential solutions to market barriers

E. Lessons for SEPA

Cela représenterait un coût évident pour les banques mais également pour les distributeurs qui devront supporter des coûts, directs et indirects, d'adaptation. En revanche, l'harmonisation des normes favoriserait la concurrence entre les banques et devrait donc abaisser globalement le niveau des commissions.

20. What lessons (best practice) for the design of SEPA schemes can be learnt from existing national and international payment systems?

Contrairement à ce qui a été fait pour la définition des normes EMV et pour la conception du programme SEPA, tous les acteurs doivent être impliqués dès l'origine.

21. How could competition between schemes in SEPA be strengthened?

Cf réponse 12

22. Which structural and behavioural barriers to effective competition between banks and payment service providers should be removed to achieve SEPA?

Cf réponse 13 et 18

23. What governance requirements should SEPA schemes meet?

Garantir le même accès à l'information et le même degré d'implication à tous les acteurs concernés par l'instauration du SEPA.

24. By what means can interoperable communication protocols, security and other technical standards be achieved and certification procedures be limited to the minimum necessary?

Il n'existe probablement pas de solution idéale mais quelque soit le moyen utilisé, il devra recueillir l'adhésion du plus grand nombre parmi les acteurs du marché. Seule une large concertation permettra de prendre en considération les contraintes opérationnelles de chacun.

25. Do the removal of barriers to competition, the observance of pro-competitive governance and the creation of interoperable standards require (further) regulation?

Si la libre concurrence et l'autorégulation ne s'opèrent pas de manière satisfaisante, le recours à une réglementation plus poussée doit être envisagée.

Néanmoins, le marché des cartes de paiement a peut-être plus besoin d'une gouvernance au rôle d'arbitre et de coordinateur que d'une réglementation renforcée.

General comments:

2. Did you find that the level of detail in the report was:

Il est regrettable qu'à aucun moment dans le rapport ne soit abordé la question de la fraude et de son impact sur la tarification. Les banques communiquent rarement de manière transparente sur le taux de fraude qui fait pourtant partie intégrante des commissions payées par les distributeurs.

Autre point de préoccupation des commerçants : la pérennité des normes. Toute modification des normes engendre des coûts d'adaptation. Les incertitudes liées à la compatibilité SEPA des cartes de paiement actuelles font craindre de nouvelles adaptations et donc de nouveaux investissements après ceux déjà réalisés pour le passage aux normes EMV.

x5 about right;

5 not sufficiently detailed;

5 too detailed.

1. Did you find the content of the report easily accessible and understandable?

x5 yes, fully;

5 the report was too general;

x5 generally new to you/the payment card industry;

5 mostly known to you./the payment cards industry.

3. Did the information contained in the report was:

4. Did the market analysis in the report:

x5 confirm your views on the operation of payment cards market;

5 challenge your/industry's views on the operation of payment cards market,

5 represent a mix of both aspects.

x5 yes, covered most of the key issues;

5 no, there were some significant issues left out.

5. Did the report raised the right policy issues:

Thank you for your contribution!