

FEEDBACK FORM

Name of undertaking: Jean-Pierre CAMELOT

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):_ consultant à la retraite

Address: 26 Place des Vosges 75003 Paris

Country: France

Name of contact person: Jean-Pierre CAMELOT

Phone of contact person: 33.1.48.87.67.52 33.6.80.17.50.84

Email of contact person: jean-pierre.camelot@wanadoo.fr

Participated in the questionnaire: yes

- Yes
- No

Specific questions from Executive Summary:

A. Financial analysis of the industry

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

Les commissions commerçants sont souvent considérées comme élevées dans les pays où la carte n'est pas encore très développée. Les charges fixes initiales sont importantes et diminuent ensuite avec les volumes. L'expérience française montre que le niveau moyen des commissions a été divisé par 3 ou 4 en quelques années (concurrence interbancaire, diminution de la fraude, développement des terminaux, architecture adaptée au marché, coopération banques-commerce,...). Les commerçants implantés dans plusieurs pays européens ont des commissions très différentes. La solution réside dans l'adaptation des commissions d'interchange intra-européennes.

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

L'étude n'est pas assez précise pour comprendre ce niveau de commissions. Qui paie le terminal, qui paie les communications téléphoniques, quel est le niveau de fraude, quelle est la proportion de transactions domestiques et de transactions internationales, quelle est l'architecture des traitements,... ?

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?

L'étude confond deux problèmes.

Le paiement par carte est garanti par la banque émettrice à la banque acquéreur. C'est un principe fondamental de tous les systèmes de cartes. Vous ne le dites jamais. Le prix de cette garantie est la commission d'interchange. On pourra toujours dire qu'elle couvre d'autres choses dans certains systèmes. Nier la commission d'interchange c'est remettre en cause le moyen de paiement par carte. Pourquoi pas ? Il s'agira alors d'un autre moyen de paiement de type chèque électronique non garanti. Les banques émettrices pourront délivrer sans limite de tels moyens de paiement si elles n'en supportent plus le risque mais ce seront les commerçants qui refuseront un moyen de paiement non garanti.

C'est vrai qu'une banque émettrice peut tirer des revenus supplémentaires de la carte (ex. crédit).

Vous commettez une autre confusion sur les cartes de débit et les cartes de crédit.

Oui ces 2 types de cartes existent. Elles sont plus développées dans certains pays que dans d'autres. Dans certains pays, les banques et les clients les distinguent nettement : ainsi les cartes de débit peuvent être des cartes domestiques sans logo international ou des cartes internationales Visa/MasterCard avec des logos spécifiques Electron ou Maestro. Il peut donc y avoir des règles, des tarifications et des commissions d'interchange différentes pour ces deux familles, mais dans un cadre strictement national.

Il n'y a aucune norme ISO qui définit ce qu'est une carte de débit et une carte de crédit.

Dans une transaction internationale, ce qui compte surtout c'est le niveau de sécurité de la transaction (code confidentiel, autorisation, encaissement rapide, ...) mais pas carte de débit ou carte de crédit. Il n'y a donc pas de différence dans les commissions d'interchange.

Vous commettez une confusion classique entre le marketing et la sécurité. Les cartes de débit sont presque toujours des cartes à autorisation systématique. A l'inverse, une carte à autorisation systématique n'est pas nécessairement une carte de débit. Ce peut très bien être une carte de crédit, même si c'est plutôt le terminal du commerçant qui fixe le besoin ou non de demander une autorisation pour une carte dite de débit.

Il ne sera donc pas possible à un commerçant européen de facturer différemment une transaction avec une carte de débit et une carte de crédit. Il ne sera pratiquement pas possible de facturer différemment une carte européenne et une carte extra-européenne : la norme ISO7813 du code service ne connaît que deux niveaux géographiques (le pays et le monde, il n'y a jamais eu de demande pour un code "région").

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

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

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

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

Le dual-pricing, c'est-à-dire la possibilité pour un commerçant de faire payer plus cher un produit si le client règle par carte plutôt qu'en espèces, donne une apparence de liberté alors que cela ne permet pas à une banque d'informer clairement son client des modalités d'usage de sa carte à l'étranger.

Le dual-pricing est un phénomène de pays où le marché de la carte n'est pas mature. Dans les pays où le niveau des commissions commerçants est devenu très réduit, le dual-pricing n'a plus de sens.

B. Market structures, governance and behaviour

8. What market structures work well in payment cards?

Il faut séparer la gouvernance et la gestion des opérations. La lutte contre la fraude ne peut pas être un élément de concurrence.

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

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

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

L'irrévocabilité du paiement est une condition indispensable de la confiance des commerçants.

L'étude (p.2) indique "an acquirer in particular risks losing money on chargeback claims of cardholders". Cette phrase est très inquiétante et mérite une clarification notamment entre les versions françaises et anglaises.

En paiement de proximité (face-to-face), le client donne un ordre de paiement en signant une facturette ou en frappant un code confidentiel. Si l'on donne une valeur probante à

cette signature, le client ne peut pas dire "ce n'est pas moi" (sauf cas très marginaux de contrefaçon). Il ne peut donc pas "répudier" la transaction qui ne sera donc jamais ré-imputée au commerçant.

En paiement à distance (remote payment, MOTO, ...), le client ne signe pas une facturette et ne frappe pas son code confidentiel. Si c'est bien lui et s'il est de bonne foi, la transaction est réalisée.

Si son numéro de carte est emprunté, ou s'il est de mauvaise foi, il peut contester (répudier) la transaction auprès de sa banque. Personne ne pourra prouver que c'était lui, sa réclamation sera acceptée, il sera recrédité et le commerçant redébité.

Les règles de répudiation sont acceptées dans tous les systèmes de cartes.

Il existe un autre aspect juridique qui lui n'est pas uniforme dans les systèmes de cartes. C'est la révocabilité ou non d'un ordre.

Révoquer un ordre, c'est dire "oui, c'est moi qui ai fait la transaction mais je ne suis plus d'accord pour payer (ex. litige commercial)".

Dans la plupart des pays européens, le paiement par carte est irrévocable. Le projet de Directive NLF le confirme. Votre étude semble dire le contraire. Qu'en est-il ?

Il faudrait donc que les règles intra-européennes de Visa & MasterCard interdisent la révocabilité des transactions. Il restera à gérer le cas des transactions extra-européennes en Europe ou européennes à l'extérieur de l'Europe.

Il faudrait clarifier les termes anglais de "cancel" et de "revoke".

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

13. What access conditions and fees are indispensable?

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

C. Future market developments

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

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

D. Potential solutions to market barriers

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?

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

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?

E. Lessons for SEPA

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

La suppression des cartes nationales et l'absence d'une carte européenne et d'un réseau d'acceptation de cette carte laisse la porte ouverte aux deux réseaux Visa & MasterCard. Il n'y aura plus de systèmes nationaux. 95% des clients européens n'allent jamais à l'étranger, une carte nationale leur suffisait. On va être obligé de leur vendre des cartes mondiales Visa & MasterCard à qui on paiera des redevances pour des clients qui n'utiliseront jamais ces cartes à l'étranger.

On va casser un ensemble efficace de systèmes nationaux reliés par des passerelles pour les 5% de transactions internationales par un système européen dont il n'est pas sûr qu'il soit plus efficace. Les banques européennes, les clients et les commerçants vont donc être soumis à des règles extra-européennes (ex. normes techniques EMV).

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

La compétition entre les réseaux dans SEPA va diminuer. Il y aura un acteur de moins dans chaque pays (le système national) qui est souvent plus efficace que Visa-MasterCard pour les transactions domestiques. Si en plus, la Commission propose l'unbundling, c'est-à-dire la possibilité pour un commerçant de n'accepter soit que les cartes Visa, soit que les cartes MasterCard, la compétition va diminuer, le service rendu au client aussi et il y aura une régression par rapport à la situation actuelle. Je ne suis pas sûr que ce soit le but recherché.

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

23. What governance requirements should SEPA schemes meet?

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

Les banques européennes ont choisi la norme EMV. C'est une bonne décision en terme de sécurité. Le problème c'est que le reste du monde ne se presse pas pour adopter cette norme, et notamment les USA. Que se passera-t-il si cette norme tombe en désuétude ?

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

General comments:

General questions:

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

- yes, fully;
- the report was too general;
- the report was too technical.

Ce rapport est trop statique et ne tient pas compte que le marché des cartes évolue. Les commissions commerçants diminuent, c'est une tendance lourde. Elle est liée à l'augmentation des volumes, à la concurrence interbancaire, à l'amélioration de la sécurité, ... Les prix sont plus élevés chez les petits commerçants, et alors ? le coca-cola, les DVD ou le lait n'ont pas le même prix partout.

Les définitions ne sont pas précises et introduisent des raisonnements erronés. Vous n'avez pas dit que le paiement par carte était garanti, irrévocable, que la commission d'interchange avait au moins pour but de garantir le paiement, ... Vos remarques sur les cartes de débit/crédit sont peut-être valables dans un pays mais constituent une impasse pour une généralisation européenne.

Sous couvert d'harmonisation SEPA va détruire la qualité, l'efficacité et la sécurité des systèmes nationaux. Je ne pense pas que les commerçants et les clients y gagneront.

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

- about right;
- not sufficiently detailed;
- too detailed. and too many errors

3. Did the information contained in the report was:

- generally new to you/the payment cards industry;
- mostly known to you/the payment cards industry.

4. Did the market analysis in the report:

- confirm your views on the operation of payment cards market;
- challenge your/industry's views on the operation of payment cards market;
- represent a mix of both aspects.

5. Did the report raised the right policy issues;

- yes, covered most of the key issues;
- no, there were some significant issues left out.

Thank you for your contribution!