

# DSP 2 ET OPEN BANKING : OPPORTUNITÉS OU MENACES POUR LES BANQUES ?

PAPIER D'EXPERT

Les paiements électroniques sont en nette augmentation ces dernières années et cet essor n'est pas prêt de s'essouffler. Selon le "[World Payments Report](#)" de Capgemini en partenariat avec BNP Paribas, d'ici à 2020 le volume des paiements électroniques augmentera de 10,9 %, pour dépasser 726 milliards de transactions dans le monde. Il s'agit d'un indicateur illustrant parfaitement l'évolution des habitudes de consommation notamment grâce à l'appropriation des nouvelles technologies. Les consommateurs accèdent aujourd'hui à de multiples avantages de services à portée de clic ou de smartphone mais également avec "l'uberisation" de la société.

Pour répondre à ces nouvelles demandes, la réglementation évolue afin d'ouvrir l'accès aux informations sur les comptes bancaires des particuliers dans le but de proposer de nouveaux services et de mieux les cibler. Au-delà de pouvoir effectuer des transactions sans intermédiaire bancaire via des Fintech ou start-up, les API peuvent servir à intégrer et associer les services de différents prestataires, toujours dans l'objectif de garantir une expérience client homogène, sur une seule interface regroupant tous les services et produits des différents intervenants. Entrée en vigueur le 13 janvier dernier, la nouvelle directive sur les services de paiement, dite DSP 2, bouleverse l'équilibre du secteur bancaire obligeant les banques à se réorganiser en conséquence. Si certains pays sont en avance, comme le Royaume-Uni,

l'échéance court jusqu'à septembre 2019 pour les autres.

Dans ce contexte, les banques ont une longueur d'avance, grâce à leur expérience du traitement des données privées, de la gestion des risques, d'un grand volume d'opérations et du fait de leur importante clientèle. Pourtant, ces dernières ne semblent, en majorité, pas encore prêtes pour ce changement. Selon l'étude "[PSD2: Driving digital transformation in banking](#)" réalisée par l'Efma et Microsoft, 49 % des établissements financiers ne sont pas à ce jour dotés de systèmes adaptés à la nouvelle réglementation. 68 % de ces derniers en prévoient la mise en oeuvre dans les prochaines années, alors que 32 % n'ont rien planifié. Ces assertions semblent plutôt risquées, car retarder la mise aux normes équivaut à transformer les opportunités en menace. S'agissant des risques liés à la DSP 2, 53 % des banques craignent la perte de contact avec leur clientèle. Les établissements financiers se retrouvent une fois de plus à devoir changer de perspective et là encore la réactivité et la capacité d'adaptation feront la différence. La question à se poser est donc la suivante : que vont devenir les banques ? C'est dire ô combien cette révolution sera radicale.

Les banques ignorant ces facteurs risquent de perdre une partie du contact direct avec leurs clients et même de compromettre tout moyen de les connaître. Les méthodes traditionnelles vont perdre en efficacité progressivement, et il deviendra difficile de satisfaire les attentes des clients en matière de personnalisation de la relation et du service.

Néanmoins, cette vision n'est pas linéaire et cette nouvelle réglementation offre également de nouvelles sources de croissance. En effet, les établissements financiers ont accès à de nouveaux scénarios d'Open Banking, où la banque devient une plateforme, allant même jusqu'à devenir une "Bank as a platform". L'utilisation d'API ouvertes pourra permettre en effet à la banque de se transformer en véritable "supermarché de produits financiers" par la création

de réseaux avec des fintech (ou insurtech), présentant de nouveaux avantages en terme d'efficacité et d'améliorations pour le client.

Si les banques ne sont pas encore prêtes, le rapprochement avec le monde des fintech pourrait impliquer des avantages significatifs pour les deux acteurs. La solution pour les banques pourrait être de collaboration avec ces nouveaux acteurs et d'envisager la tendance de l'Open Banking comme un catalyseur de services bancaires guidés par les données. La création de nouvelles offres exige des compétences d'extraction de valeur des données et la mise en place de partenariats entre les acteurs du secteur pour maximiser les capacités analytiques. Tout ceci favorise la création de propositions différenciées pour les clients et l'émergence de nouveaux modèles économiques.



A titre d'exemple, l'un des avantages pour les banques serait une plus grande réactivité aux signaux du marché couplée à davantage de souplesse dans le déploiement des solutions appropriées. Parmi les autres avantages envisageables, la réduction des coûts de mise à jour ou encore la rentabilité accrue, comme le démontre une étude d'[Accenture](#), seraient non négligeables. De plus, l'exploitation stratégique des big data occupe une place de premier plan dans l'analyse du

comportement du client afin de personnaliser les offres et de se rapprocher encore plus des préférences de chacun.

Les contours de ces nouvelles opportunités commencent à se préciser notamment grâce à des acteurs innovants émergents. De nombreuses start-up se spécialisent dans l'offre d'API et de plateformes SaaS utilisant les technologies des organismes de paiement (comme MangoPay utilisée par Growish) pour pouvoir communiquer avec les API de ces derniers et proposer des services clé en main aux autres acteurs B2B. Il s'agit de services axés non seulement sur la technologie mais aussi sur l'expérience client, présentant toutes les caractéristiques permettant de transformer un système de paiement en outil de marketing. La banque Danoise Saxo Bank a bien compris qu'il s'agissait d'une opportunité d'étendre ses activités BtoB en développant des solutions en marque blanche pour d'autres établissements bancaires grâce l'Open Banking.

L'ouverture de l'innovation exige un effort de refonte du modèle d'entreprise et de l'infrastructure mais elle mènera, à terme, sans aucun doute à la collaboration entre les différents acteurs de l'écosystème dont le seul but est l'innovation et l'offre de services à valeur ajoutée pour les clients.