

France Payments Forum
Visioconférence Cryptopaiements
19 novembre 2020
Synthèse de la table ronde n°2

Dans son propos introductif, **José MORATA** (modérateur de la table ronde n°2) a souligné que l'on peut certes se demander si la période est propice à bousculer l'écosystème des paiements, compte tenu d'un contexte très particulier, marqué d'une part par la Covid-19 (qui contraint les acteurs à freiner à court terme leurs investissements), d'autre part par un ensemble de projets tels que le projet « T2/T2S consolidation » ou le projet EPI, qui concentrent une bonne partie de la capacité à faire. Néanmoins, sans avoir l'ambition de basculer vers un euro digital du jour au lendemain, il a semblé nécessaire, au travers de cette table ronde représentative de l'univers des paiements innovants, de se projeter dans le monde d'après-demain et des perspectives qu'il offre en termes d'adoption et de développement des crypto-actifs.

Stéphane DJIANE (Global POS) a présenté la problématique d'acquisition des crypto-actifs au point vente ou en vente en ligne. Malgré les difficultés auxquelles sont confrontés les commerçants, pour lesquels le sujet des blockchains semble actuellement éloigné des priorités immédiates, il a semblé nécessaire d'imaginer que les crypto-actifs puissent avoir une véritable valeur d'échange permettant aux détenteurs de les utiliser pour acquérir un bien ou un service.

La société Global POS s'est donc lancée sur ce créneau, en proposant un mécanisme français de paiement fluide au point de vente à l'aide d'un smartphone. Pour le consommateur, l'utilisation d'une App (« *easy wallet* ») permet, via un QR-code généré par l'application, de céder des crypto-actifs (bitcoin ou thesos) qu'il détient, à un prix de marché qui est valide pendant 5 minutes, le temps nécessaire pour qu'il soit flashé par le commerçant afin d'assurer la transaction et d'offrir au commerçant la contrevaletur euro. Le commerçant peut accepter le paiement soit via son système de caisse si le module y est intégré, soit via *easy wallet business*, soit encore via une URL.

Ce type de dispositif est complémentaire des autres moyens de paiements et permet de fractionner le paiement qui peut être complété par exemple par de la monétique ou des espèces. La déclaration fiscale de cession de crypto-actifs est également gérée par le système. Le KYC et KYB au-delà de 250 euros est géré par l'application consommateur et commerçant. Des offres à valeur ajoutée (rémunération de dépôt, du réseau d'acceptation...) peuvent être envisagées à l'avenir.

Les mœurs évoluant, l'utilisation de dispositifs digitaux se généralise et à ce titre les crypto-actifs, malgré le risque spéculatif qui les entoure, trouvent un attrait certain auprès des investisseurs qui sont également des consommateurs (8% des français sont détenteurs de crypto-actifs) et qui, naturellement, veulent pouvoir en disposer pour réaliser des transactions commerciales. Le commerce, sous réserve que les contraintes de LCB-FT soient satisfaites, pourrait être séduit pour accepter ce type de règlement. À ce jour, 200 enseignes intègrent déjà ce dispositif.

Ken TIMSIT (Consensys) a présenté la vision de la technologie et de son évolution, en proposant une excursion dans les profondeurs de la technologie sous-jacente des cryptos.

On entend beaucoup parler de smart contracts, de *Proof of Stake* qui remplacerait le *Proof of Work*. Mais où en est-on vraiment en termes de maturité technologique : peut-on parler de Blockchain 2.0 ?

Par analogie avec le WEB, on est passé d'un système de sites de distribution de contenus aux plateformes, marketplaces et réseaux sociaux, car l'évolution technologique sous-jacente (HTTPS, Antispams...) a permis l'éclosion des usages qui finissent par former un véritable écosystème en constante évolution.

De la même manière sur les cryptos, on est dans une évolution qui s'accélère, qui a permis de passer du bitcoin à ethereum, qui intègre des smart contracts et un changement de protocole (du *Proof of Work* au *Proof of Stake*) et la bitcoin chain qui représente un véritable gain en consommation d'énergie. Les évolutions actuelles se concentrent sur la confidentialité des transactions, la scalabilité (Consensys réalise sur un pilote 10000 transactions par seconde sur ethereum via un système de concaténation de transactions nommé roll up).

Mais ce qui définit l'évolution de l'écosystème, c'est l'évolution des usages. Ainsi la blockchain 1.0 servait initialement au transfert de valeur qui, via les optimisations réalisées, permet de déboucher sur la monnaie digitale de banque centrale.

La blockchain 2.0, c'est la monnaie programmable et la finance décentralisée (15Md€ d'actifs sous gestion et 90 Md€ de transactions journalières sous forme de stablecoin), expérimentées plutôt par des startups qui utilisent des smart contracts non bancaires et différents protocoles décentralisés (de type *uniswap*, *maker* ou *compound*). Cette monnaie programmable permet la collatéralisation automatique pour générer de la liquidité dans un autre sous-jacent, la détermination de taux d'intérêts programmables ou le blocage de transactions illicites, ou encore la digitalisation de transactions financières qui seront à plus ou moins brève échéance intégrées par le milieu bancaire.

Christian PFISTER (consultant auprès de la Banque de France) s'est attaché à explorer la place respective de la monnaie digitale de banque centrale et des stablecoins, le risque de désintermédiation et les moyens de le limiter et enfin la répartition des rôles entre émetteurs et distributeurs.

La monnaie digitale de banque centrale a l'avantage de la confiance car, à l'instar de la monnaie fiduciaire, elle est dépourvue de tout risque. Les stablecoins ont l'avantage technologique de l'écosystème digital (large base) mais restent handicapés par des taux négatifs

Concernant le risque de désintermédiation il faut rappeler que la MDBC a vocation à compléter la monnaie fiduciaire et non à s'y substituer, que les stablecoins n'exemptent pas de ce risque de désintermédiation, et que dans la zone euro les réserves excédentaires représentent 30% des dépôts, ce qui se traduirait -si la MDBC se substituait aux dépôts- par une diminution de la taille du bilan et une attrition d'un actif peu productif (les réserves) et non par une diminution des crédits ni une substitution de refinancement à des dépôts.

Pour limiter le risque de désintermédiation il y a la possibilité de mettre en place une rémunération peu avantageuse et de plafonner le niveau de détention, ou encore d'agir par paliers. La faible rémunération ou la rémunération graduelle est efficace en terme de politique monétaire, mais non-dissuasive en cas de crise. La limitation de détention individuelle est plus optimale en cas de crise.

Il existe une place pour chacun : un rôle d'émetteur pour les banques centrales et un rôle de distributeurs pour les autres acteurs. L'infrastructure fournie par la banque centrale doit être suffisamment développée pour que les Prestataires de services de paiement (PSP) y greffent leurs propres solutions, mais pas trop de façon à ne pas se substituer à ces dernières. C'est notamment à cette condition que l'émission d'une MDBC remplira un de ses objectifs principaux : fournir un terreau aux initiatives de marché. L'implication du secteur privé sera indispensable dans ce but.

Nicolas KOZAKIEWICZ (Worldline) a présenté la position d'un industriel, en revenant sur des considérations opérationnelles de plus court terme.

Worldline, acteur incontournable du monde des paiements, cherche à innover en permanence, n'hésite pas à se disrupter lui-même et participe donc à des expérimentations qui ont démarré sur de la gestion d'actifs de type corporate bonds, puis d'actifs locaux de type « monnaie close-loop » (comme une monnaie), et enfin sur un pur stablecoin sur blockchain privée adossée à des pièces et barres d'or physique.

Cette évolution est l'occasion de se demander si la maturité technologique était atteinte sans pour autant s'engager dans une escalade technologique au détriment de l'efficacité purement

opérationnelle. Worldline considère que si l'on reste sur des technologies « de base » et « matures », alors oui, la technologie est bien là. Somme toute, elle n'est que la rencontre, très astucieuse et pleine de valeur, entre trois technologies « anciennes » : la signature cryptographique (présente dans les cartes de paiement), le « peer-to-peer » qui a été le vecteur du téléchargement massif sur internet, et le hash qui est une fonction mathématique. C'est aussi pour cela que la blockchain s'est trouvée « stable » et « mature » dans ses formes originelles.

Les opportunités consistent à tirer le meilleur parti des nouvelles technologies déployées, connectivité, appareils personnels, authentification forte, zones sécurisées pour offrir le prochain véhicule de paiement fortement amélioré par rapport à ce qui est utilisé actuellement. Les technologues ont préparé les fondations techniques. C'est aux acteurs métier qu'il revient de « poser les briques » sur le socle ainsi constitué.

Cyril VIGNET (BPCE) a présenté l'approche d'une grande banque commerciale (mutualiste) qui a su montrer ces dernières années qu'elle était à la pointe du digital. BPCE a choisi de faire de la blockchain une opportunité, d'une part en comprenant la technologie, d'autre part et surtout en mettant en place une coordination blockchain avec les différents métiers.

Le personnel de la banque ayant une appétence pour l'innovation a été acculturé, formé ce qui a permis de développer différents projets menés surtout sur des blockchains de consortium, dans la pure tradition interbancaire de partage et d'échange avec un écosystème.

Dans la partie digitale de BPCE on touche d'avantage au *retail* et dans ce domaine il existe en dehors des *use cases* de paiements une opportunité sur la sécurisation de l'économie digitale notamment à travers une offre destinée au client lambda. À ce titre, les smart contracts et les protocoles cryptographiques vont permettre de mettre en place des systèmes sécurisés qui vont répondre simplement à travers un smartphone à des *use cases* d'accès, de signature de contrats, de mandats, d'utilisation d'identité légale.

Les solutions doivent autoriser le droit à l'erreur (perte de smartphone, de clés...), respecter la législation et surtout créer des services ou combiner des services existants de FinTech et intégrer les acteurs de l'écosystème pour arriver à la digitalisation de l'économie.

La souscription-dé-souscription électronique de services permet de passer d'une relation maître/esclave à celle de pair à pair et donc une relation équilibrée avec la clientèle. La blockchain via les smart contracts va permettre de se passer des dossiers papier, d'offrir une forme de transparence qui permet de voir la progression d'un traitement, de mettre en place une couche de preuve et donc de rétablir une forme de confiance.

La devise de BPCE : « être utile à ses clients et donc produire des solutions ergonomiques ».