

# LA CONCURRENCE SUR LE MARCHÉ DES RÉSEAUX DE DISTRIBUTEURS AUTOMATIQUES DE BILLETS AUX ÉTATS-UNIS

CÉCILE YEPES\*

Jusqu'au début des années 1990, les propriétaires de distributeurs automatiques de billets ne facturaient pas l'usage de leurs propres machines aux utilisateurs qu'ils ne comptaient pas parmi leur clientèle. Face à la demande croissante d'installations hors du périmètre immédiat des agences (d'entretien plus onéreux) et à une augmentation rapide du nombre d'utilisateurs « externes » (ne disposant pas de compte bancaire dans l'institution financière propriétaire du distributeur utilisé), de nombreux propriétaires d'automates ont fait pression en faveur de la levée de l'interdiction qui leur était imposée par les réseaux régionaux de facturer à l'utilisateur une commission sur l'usage de ces équipements. La situation ayant également suscité l'intérêt du Département de la Justice, au motif de tarification déloyale, les deux grands réseaux nationaux Plus et Cirrus (opérés par Visa et Mastercard) ont décidé, le 1er avril 1996, de supprimer ces restrictions. L'imposition de ces « surcharges » - très décriées par les consommateurs, qui parviennent cependant, pour 75 % d'entre eux à les éviter - s'est, depuis maintenant deux ans et demi, considérablement répandue : 64 % des institutions financières en imposent, ce qui affecte 79 % du parc de distributeurs automatiques de billets du pays.

Leur propagation a néanmoins éveillé l'intérêt des législateurs et certains soupçons quant à l'exercice possible d'un pouvoir de marché abusif par certains participants. Certaines grandes institutions financières jouissent en effet d'une position dominante compte tenu de leur forte présence à tous les niveaux d'opération (possession de parcs d'ATM importants, possession des réseaux partagés, émission importante de cartes...). Il se pourrait qu'elles en profitent - au détriment des petites institutions - au moins sur deux plans : une tarification avantageuse des

---

\* Agence financière de Washington - achevé de rédiger le 28 décembre 1998.

services des réseaux partagés et une facturation aux usagers (discriminant leurs clients des autres) propre à inciter les clients des petites institutions à rejoindre les grandes.

Parallèlement, dans le contexte du développement soutenu de l'utilisation des cartes de débit «off-line», la généralisation des surcharges a bénéficié aux réseaux nationaux Plus et Cirrus, tout en redonnant un attrait nouveau aux réseaux appartenant en propre aux institutions bancaires, qui en contrôlent seules les éléments de tarification.

### *LE MARCHÉ AMÉRICAIN DES DISTRIBUTEURS AUTOMATIQUES DE BILLETS*

Jusqu'à un passé relativement récent, la croissance du parc américain de distributeurs automatiques de billets (*Automated Teller Machines*, ou ATM) avait suivi l'évolution habituelle observée lors de l'introduction d'une nouvelle technologie. Au début des années 1980, il avait connu une croissance rapide, soutenue par une demande vigoureuse, les automates étant devenus un avantage concurrentiel pour les institutions financières : entre 1981 et 1983, leur nombre a pratiquement doublé, passant de 25 000 à 48 000 unités. Au milieu des années 1980, les sites les plus attrayants ayant été équipés, la croissance s'est essoufflée, pour reprendre au cours des dernières années (+ 66 % entre 1993 et 1998); le déploiement de distributeurs s'est alors essentiellement concentré hors des agences et de leur périmètre immédiat, qui ont représenté plus des deux tiers des installations en 1995 et 1996. Au demeurant, 55 % des distributeurs automatiques de billets étaient encore situés au milieu de l'année 1998 à l'intérieur ou juste à l'extérieur d'agences bancaires<sup>1</sup>. Par ailleurs, le nombre d'automates ayant augmenté, au cours des toutes dernières années, nettement plus rapidement que le nombre de transactions, la quantité de transactions par automate a par conséquent diminué. Certains observateurs pensent que plusieurs signes de saturation du marché sont récemment apparus : déjà, en juin dernier, quelques fabricants de distributeurs ont annoncé des licenciements<sup>2</sup> ; une étude récente<sup>3</sup> estime que le nombre mensuel moyen de transactions par automate (4 973 en 1998) a baissé de 25 % au cours des trois dernières années, et qu'il est en moyenne sensiblement inférieur à 1 000 sur les ATM situés hors du périmètre immédiat des agences bancaires.

#### *Trois types de cartes sont utilisables dans les distributeurs automatiques de billets*

1/ Des cartes de débit en ligne («cartes ATM») assurant un débit quasi immédiat : les informations nécessaires au traitement de la transaction

sont vérifiées au moment où celle-ci intervient et le compte du porteur est débité dans la journée. Ces cartes peuvent également être utilisées auprès de commerçants, qui doivent cependant s'acquitter d'une commission de 0,03 à 0,11 dollar par transaction. L'utilisation de ces cartes, qui requiert l'usage d'un numéro d'identification personnel (PIN), est limitée aux automates et aux commerçants équipés de terminaux électroniques (environ 1 million) et de claviers numériques supportant l'utilisation de PIN.

2/ Des cartes de débit *off-line*<sup>4</sup>, ou *check cards* : l'exécution de la transaction ne requiert pas la vérification en temps réel des informations par les réseaux; le débit est différé, comme pour un chèque, de deux ou trois jours. Visa et Master Card offrent ce type de cartes depuis plus de 10 ans, mais récemment, de nombreuses banques se sont placées sur ce marché lucratif, où elles perçoivent 1,2 à 2 % du montant de la transaction. Bien qu'elles soient débitées du compte bancaire de l'utilisateur, ces transactions empruntent les réseaux des cartes de crédit Visa et Mastercard, ce qui a eu pour conséquence de placer ces derniers en concurrence directe avec les réseaux régionaux. Entre 1993 et 1997, le nombre de cartes de débit en ligne a diminué de 20 %, tandis que le nombre de cartes *off-line* enregistrait un triplement : 70 millions de cartes *off-line* étaient en circulation en juin 1997, soit 10 millions de plus qu'en juin 1996.

3/ Des cartes de crédit nationales : la plupart des cartes de crédit permettent aux porteurs d'obtenir des avances en liquide dans des distributeurs automatiques de billets en utilisant un PIN spécifique ; des commissions et intérêts supplémentaires sont imposés par l'émetteur de la carte.

### *Structure des réseaux*

Aux Etats-Unis, la plupart des distributeurs automatiques de billets sont connectés à un ou plusieurs réseaux informatiques, permettant l'interbancaire. Si l'ATM appartient à une institution financière, il est tout d'abord relié au réseau de celle-ci ; il est en outre souvent connecté à un ou plusieurs autres réseaux partagés par les institutions financières de la région. Enfin, pour l'exécution de transactions nationales ou internationales, il peut être également raccordé à un réseau d'envergure nationale, le plus fréquemment à l'un des deux plus importants, Plus ou Cirrus, respectivement administrés par Visa et MasterCard.

Pour l'exécution de la transaction, l'automate sollicite prioritairement le réseau le plus local ; plusieurs cas de figure peuvent se présenter :

1/ l'utilisateur emploie un automate appartenant à sa banque<sup>5</sup> (transaction « interne ») ;

2/ l'utilisateur dispose d'un compte dans une autre institution mem-

bre du réseau régional : la transaction peut être transmise via l'infrastructure régionale, ou directement entre opérateurs de distributeurs automatiques de billets ;

3/ si l'émetteur de la carte utilisée n'est pas membre du réseau régional sollicité, la transaction peut, soit, être transmise par un réseau national, soit, lorsque deux réseaux régionaux ont conclu des accords de réciprocité, être traitée à l'écart du réseau national. (Notons que si l'utilisateur dispose d'un compte dans une institution non connectée à un réseau régional ou national, l'exécution d'une transaction initiée à partir d'un automate n'appartenant pas à cette institution lui sera refusée).

*La progression de la demande de distributeurs automatiques  
de billets et de leur utilisation est limitée, entre autres facteurs,  
par la généralisation des cartes de débit*

Bien que le nombre de porteurs de cartes ATM soit en progression, le nombre de transactions exécutées est affecté par l'ampleur de l'utilisation d'espèces dans l'économie, les attitudes des consommateurs face à ces équipements, et les autres alternatives qui leur sont/seront offertes pour effectuer des paiements de détail. Le vieillissement naturel de la population américaine devrait conduire un pourcentage accru d'individus à utiliser un distributeur automatique<sup>6</sup>. Une seconde source de croissance pourrait provenir de l'effort actuellement réalisé par le Gouvernement fédéral visant à réduire les coûts qu'il supporte pour la distribution des prestations sociales, en promouvant l'utilisation des voies électroniques<sup>7</sup> : cette approche vise à permettre aux bénéficiaires non titulaires de comptes courants bancaires d'accéder, via une carte ATM, à un compte de dépôts (*Electronic Transfer Account*) spécialement établi pour le versement de leurs prestations.

Les 1 000 milliards de dollars circulant annuellement en espèces proviennent essentiellement de distributeurs automatiques de billets, d'agences et de détaillants. Le déclin relatif des achats en espèces, qui représentaient, selon la Réserve fédérale, 36 % des dépenses totales de consommation en 1984, mais seulement 18 % en 1995, a été compensé par un doublement de l'usage de cartes de crédit (13% des dépenses de consommation en 1995), et une progression de l'usage des chèques (57 à 67 % de l'ensemble des dépenses au cours de la même période) et de celui des cartes de débit.

L'utilisation accrue des cartes de débit offre en effet une alternative à celle des ATM et est en forte progression. Au cours de la dernière décennie, le volume de transactions mensuelles auprès de distributeurs automatiques (huit fois supérieur à celui des cartes de débit) a progressé de 10 % par an. Dans le même temps, le volume de transactions mensuelles effectuées au moyen d'une carte de débit auprès de dé-

taillants (dites *Point-Of-Sale -ou POS- transactions*), a connu un accroissement annuel de 36 % ; une part infime de ces transactions comprenait cependant un retrait d'espèces par l'utilisateur.

Tableau n°1  
Volumes mensuels de transactions réalisées auprès de distributeurs  
automatiques de billets et de détaillants par carte de débit

	Transactions points de vente par cartes de débit (millions)	Transactions distributeurs automatiques (millions)
1988	7,4	373,4
1991	17,6	534,9
1994	45,9	704,5
1997	120,2	915,0

Source : Debit Card Directory, 1998

### *Structure et organisation du marché*

Le marché des ATM fait essentiellement intervenir, outre les émetteurs de cartes, trois types de participants : les propriétaires de distributeurs (bancaires ou non bancaires), les réseaux régionaux et les entités se chargeant du traitement. En réalité, dans la mesure où la plupart d'entre eux peuvent cumuler rôles et fonctions, la structure de leurs relations est susceptible d'être assez complexe, et leurs intérêts peuvent s'avérer conflictuels avec leur propre identité : un propriétaire d'ATM peut être une institution bancaire ou une entité non-bancaire ; il peut également être émetteur de cartes (activité assurée pour son propre compte et/ou pour celui d'un tiers) ; il peut être aussi copropriétaire ou simple membre d'un réseau régional, assurer lui-même le service de son parc d'automates<sup>8</sup> et/ou le traitement des transactions exécutées par ses automates ou les confier à un tiers. La complexité de la structure opérationnelle a des implications tant sur le système de tarification que sur les aspects concurrentiels du marché.

5

### *Propriétaires d'ATM*

Si, à l'origine, l'ensemble du parc de distributeurs automatiques de billets appartenait à des institutions financières (parce que ceux-ci étaient juridiquement considérés être des agences bancaires) chaque Etat détermine aujourd'hui si un automate s'apparente à une agence bancaire, et par conséquent si des entités non bancaires peuvent en posséder. Dans de nombreux Etats, les propriétaires d'ATM sont des supermarchés, des magasins de proximité, voire des tiers louant ces matériels à des centres commerciaux ou points de ventes. Bank of

America était fin 1997 le principal propriétaire d'automates aux États-Unis (7 394 unités) ; notons qu'EDS/Electronic Data System, qui était le 3ème<sup>9</sup> (5 738 unités) n'est pas une institution financière. Bien que 40 des 50 principaux propriétaires d'ATM étaient au 30 juin 1998 des institutions financières, certains observateurs estiment qu'une part plus importante des matériels récemment installés l'ont été pour le compte d'entreprises de services indépendantes.

### *Opérateurs de réseaux*

Bien que la plupart des banques soient propriétaires des réseaux reliant leurs propres distributeurs automatiques, elles en sous-traitent fréquemment l'opération à des tiers spécialisés. La formation, initialement par les institutions financières, de réseaux régionaux ou nationaux partagés (par la suite, ouverts à des entités non bancaires) répondait à un double souci de la part des institutions financières d'accroître l'accès des déposants à leurs dépôts et de contrôler leurs propres coûts d'investissement en infrastructures. Le réseau régional partagé assure le routage des transactions vers le centre de traitement des institutions émettrices de cartes et joue également un rôle de chambre de compensation pour le règlement des transactions POS et ATM (qui sont acheminées et traitées par des infrastructures distinctes au sein du même réseau). La plupart des réseaux régionaux sont organisés sous une forme juridique de co-entreprise, détenue et contrôlée par des institutions financières, parfois à but lucratif, parfois à but non lucratif. Quelques-uns ont un statut de coopérative, d'autres sont détenus et administrés par une entreprise indépendante.

6

### *Les opérations de back-office*

Les fonctions d'acheminement des informations relatives à la transaction, celles de traitement des transactions (facturation, débit, *clearing*), et celles afférentes au service des ATM sont fréquemment assurées par des entités distinctes ; les petites institutions sont généralement plus enclines à faire appel à un tiers.

### *Tarification*

Le système entourant les opérations des distributeurs automatiques de billets comprend 5 éléments de tarification, structurés comme suit :

Typiquement, un réseau régional partagé compte entre 15 et 35 co-propriétaires ; le nombre de membres s'inscrit aux alentours de 700 pour les plus petits réseaux, et de 2 000 pour les plus importants d'entre eux. Certains réseaux régionaux n'admettent parmi leurs membres que des institutions de dépôts ; cependant la plupart acceptent des entités non

Tableau n°2

ÉLÉMENTS DE TARIFICATION APPLICABLES AUX TRANSACTIONS  
SUR DISTRIBUTEURS AUTOMATIQUES DE BILLETS

Élément de Tarification	Qui le paie ?	Qui le reçoit ?	Qui le fixe ?	Montant
Cotisation annuelle d'adhésion au réseau	Institution émettrice	Réseau	Réseau	0\$ - 125 000\$(a)
« Switch fee » (b) (par transaction)	Institution émettrice	Réseau	Réseau	0,025\$ - 0,12\$
« Interchange fee » (par transaction)	Institution émettrice	Propriétaire d'ATM	Réseau	0,20\$ - 0,60\$ (c)
« Foreign fee » (par transaction)	Porteur de carte	Institution émettrice	Institution émettrice	0\$ - 2,50\$
Surcharge (par transaction)	Porteur de carte	Propriétaire d'ATM	Propriétaire d'ATM	0\$ - 3,00\$

(a) : Cotisation fixe annuelle généralement fractionnée en paiements mensuels.

(b) : Destiné à couvrir les frais d'utilisation de l'ordinateur central du réseau.

(c) : Fourchette applicable à des retraits d'espèces ; ces frais varient en fonction du type de transaction, et sont généralement plus élevés pour l'exécution d'une transaction que pour une simple demande de solde<sup>10</sup>.

Source : CBO

bancaires si elles sont parrainées par une institution membre<sup>11</sup> (dans ce cas, l'institution parraine prélèvera parfois soit une cotisation fixe, soit une portion des commissions perçues par le propriétaire non bancaire d'automates). Au sein d'un même réseau, le barème de cotisations annuelles peut s'étaler entre 2 000 et 125 000 dollars ; le montant des cotisations imputables à chacun des membres est établi, selon les réseaux, soit en fonction du montant des actifs de l'institution, soit en fonction du montant de ses dépôts -d'où l'intérêt, pour les participants, d'animer un parc individuel le plus étendu possible, de façon à amortir ce coût fixe sur un nombre important d'automates.

L'« interchange fee » n'apparaît pas ni sur le relevé bancaire du porteur, ni sur le reçu délivré par l'automate à l'issue de la transaction : il est acquitté par l'institution émettrice au propriétaire du distributeur utilisé. Jusqu'à l'apparition des surcharges, « l'interchange fee » constituait l'unique source de revenu reçue par les propriétaires d'ATM pour la couverture des coûts associés à l'opération des automates. Son montant est fixé par le réseau, et non pas par le propriétaire d'ATM, ceci dans un souci d'efficacité : dans le cas contraire, chacun des propriétaires d'ATM membres du réseau devrait conclure avec tout partenaire potentiel émetteur de cartes au sein du réseau un grand nombre d'accords bilatéraux sur la tarification de chaque type de transaction. Les institutions financières propriétaires d'un parc étendu d'automates et/ou d'appareils enregistrant un volume élevé de transactions, qui sont bénéficiaires nets de ce type de commission préféreront qu'elles soient fixées

à un niveau élevé ; inversement, celles dont le faible volume de transactions en fait des payeurs nets d'« interchange fees » souhaiteront qu'ils soient établis à plus bas niveau.

Le *foreign fee* et la surcharge sont facturés au porteur de carte : le premier, par l'institution financière dans laquelle le porteur dispose d'un compte, lorsqu'il utilise un distributeur automatique de billets n'appartenant pas au parc de sa propre institution ; il s'inscrit dans une fourchette de 0 à 2,50 dollars (le plus fréquemment entre 1 et 1,30 dollar), en fonction du type de transaction effectué. Le déposant peut souvent échapper au paiement de cette commission en gardant un solde minimal sur son compte ou en se limitant chaque mois à un nombre de transactions prédéterminé sur automates. La seconde est de plus en plus fréquemment facturée au porteur par les propriétaires d'automates, depuis que, le 1er avril 1996, les deux grands réseaux nationaux, Plus et Cirrus, opérés par Visa et Mastercard, ont levé l'interdiction imposée à tout propriétaire de distributeur automatique de billets partageant l'usage de leurs infrastructures de facturer à l'utilisateur le paiement d'une commission<sup>12</sup>. Ils ont été rapidement suivis par de nombreux opérateurs de réseaux régionaux, soucieux de perdre des membres, et depuis maintenant deux ans et demi, de plus en plus de propriétaires d'ATM facturent cette surcharge<sup>13</sup>. En règle générale, les institutions financières ne soumettent pas leurs propres déposants au paiement de surcharges (entre 2 et 7 % des banques et entre 7 et 11 % des institutions d'épargne le font cependant, selon le type de transaction) ; elles sont en principe uniquement acquittées par les déposants utilisant un ATM n'appartenant pas à l'institution dans laquelle ils disposent d'un compte. La surcharge, dont le montant se situe dans une fourchette moyenne de 0,50 à 1,50 dollar, a substantiellement accru la rentabilité du distributeur, d'où sa popularité : selon une étude récente du General Accounting Office<sup>14</sup>, 64 % des institutions financières imposent des surcharges, ce qui affecte 79 % du parc national de distributeurs.

8

### *Y-A-T-IL EXERCICE DE POUVOIR DE MARCHÉ SUR LE MARCHÉ DES DISTRIBUTEURS AUTOMATIQUES DE BANQUE ?*

Les législateurs se sont inquiétés, au cours des derniers mois, d'un comportement discutable des grandes institutions financières, à la fois émetteurs d'un volume important de cartes, principaux actionnaires des réseaux régionaux partagés et propriétaires de parcs d'ATM étendus, au détriment des petites institutions financières et des entités non bancaires, exercé par l'intermédiaire des éléments de tarification du réseau (notamment fixation des surcharges et *foreign fees*), de façon à accroître

leurs parts de marché. En d'autres termes, ils se sont inquiétés de la capacité des intervenants à placer et maintenir les prix au-delà du niveau qu'ils atteindraient dans un environnement « purement » concurrentiel, notamment de la part des réseaux au détriment des petites banques, qui sont à la fois leurs clients directs et, pour une partie d'entre elles, également leurs propriétaires, ou par les banques propriétaires de parcs d'automates étendus, au détriment des petites institutions et des entités non bancaires propriétaires d'ATM.

Les perspectives d'économies d'échelle, l'attrait de réseaux plus importants (pour le consommateur, pour des raisons de commodité, et pour les institutions financières, pour lesquelles l'étendue du réseau est un atout concurrentiel, voire une source additionnelle de revenus et de profits), l'expansion géographique des activités bancaires et la concentration parallèle du secteur bancaire ont favorisé la concentration du marché des distributeurs automatiques de billets, et la constitution de réseaux « super-régionaux » ou nationaux. Le nombre des réseaux régionaux partagés, qui avait culminé à près de 180 au milieu des années 1980, n'était plus, en septembre 1997, que de 41<sup>15</sup>. Un petit nombre d'entités représentent désormais une proportion importante de l'ensemble des transactions sur automates, ce qui soulève la question de l'exercice de pouvoir de marché, directement sur ce segment, mais aussi plus indirectement, pour leur impact sur la concurrence au sein du secteur bancaire.

Plusieurs initiatives ont pourtant été prises par des réseaux régionaux, visant à bannir l'imposition de surcharges dans certaines zones géographiques : en Californie, par exemple, où une coalition de 7 banques et coopératives de crédit importantes, disposant collectivement de plus de 2 000 ATM dans 5 Etats, a lancé une campagne sensibilisant le public à l'absence de surcharge pour leurs équipements; dans le Massachusetts, 92 des 217 institutions bancaires (1 100 ATM) ont formé une alliance similaire ; enfin, d'autres institutions ont récemment formé un nouveau réseau (baptisé « Cartel », il s'agit du seul entrant sur le marché au cours des dernières années) opérant dans 48 Etats et n'imposant pas de surcharges. Il reste à voir si ces initiatives s'avéreront viables.

### *Analyse de la concentration et des aspects de tarification pour les réseaux partagés*

- Concentration : le Congressional Budget Office/CBO<sup>16</sup> s'est livré à une série de tests empiriques afin d'évaluer dans quelle mesure un ou un petit nombre de réseaux délivrent l'ensemble des services sur un marché donné. Les résultats, brièvement exposés ci-dessous, sans être très complètement concluants, semblent indiquer que la situation n'est pas préoccupante.

L'étude du CBO, basée sur des données annuelles publiées par Bank Network News (couvrant seulement 35 Etats) révèle qu'en moyenne, chaque réseau d'automates opère dans 5,6 Etats, et que chaque Etat dispose en moyenne de 3,8 réseaux actifs<sup>17</sup>. Cependant, d'importantes variations peuvent être observées : l'Etat median dispose de seulement 3 réseaux et 23 Etats n'en comptent qu'un ou deux ; 21 Etats en avaient 4 ou plus de 4, parmi lesquels l'Arkansas, le Kansas et le Missouri, qui en avaient entre 9 et 11. Ceci est révélateur : il s'agit d'Etats du Centre-Sud, qui ont été relativement abrités du grand mouvement de concentration bancaire des dernières années, qui a essentiellement affecté les deux côtes Est et Ouest américaines.

Les réseaux déclarant le plus grand nombre de transactions et le plus grand nombre d'ATM leur étant connectés couvraient un grand nombre d'Etats : les 4 principaux opéraient en moyenne dans 11,5 Etats et 6 Etats (parmi lesquels New-York, le New-Jersey et la Pennsylvanie, qui représentent une part disproportionnée des déposants et des dépôts) étaient couverts par au moins deux des 4 principaux réseaux. Le réseau enregistrant le nombre le plus élevé de transactions, Star System, fait face à 29 concurrents (doublement comptés lorsqu'ils opèrent dans plusieurs Etats) dans les 12 Etats qu'il dessert.

10

En l'absence de statistiques régionales de qualité, l'examen des statistiques nationales révèle que les ratios de concentration des quatre principaux réseaux<sup>18</sup> se sont substantiellement accrus au cours des 5 dernières années : depuis 1993, la part (en volumes de transactions) de l'ensemble des transactions mensuelles « externes »<sup>19</sup> exécutées par les quatre principaux réseaux régionaux a progressé de 43 à 50 %. Les huit principaux réseaux, en ce qui les concerne, ont porté leur part collective de 60 à 74 % du total ; en moyenne, chacun d'entre eux traite donc 9 % du volume total de transactions externes. Ces ratios, plutôt élevés pour le secteur financier où la collecte inter-étatique de dépôts est soumise à des restrictions légales de concentration, s'inscrivent dans la fourchette moyenne de ceux du secteur manufacturier et indiquent que l'industrie ne souffre pas de concentration à l'échelle nationale.

- Tarification : les *switch fees* collectés par les réseaux ont en moyenne baissé entre 1993 et 1997 pour évoluer dans une bande plus étroite. Plusieurs études indiquent que les réseaux régionaux ont abaissé le niveau des *switch fees* appliqués aux transactions sur automates à celui des transactions effectuées en points de ventes (POS transactions); selon des statistiques de la profession, le *switch fee* moyen appliqué aux transactions sur distributeurs des 10 principaux réseaux a baissé de 22 % entre 1993 et 1997. A qui, des grandes ou des petites institutions, ce déclin a-t-il le plus bénéficié ? La réponse à cette question diffère selon que la réduction est évaluée en termes absolus ou en pourcentages, dans

la mesure ou la structure des barèmes tarifaires des réseaux avantage généralement les émetteurs enregistrant un volume de transactions élevé (le coût par transaction est moindre pour ces derniers que pour ceux enregistrant un faible volume). Entre 1993 et 1997, le montant médian des *switch fees* acquittés par les petites institutions a décliné de 15 %, tandis que celui payé par les grandes institutions a baissé de 25 % ; les réseaux ont réduit les bornes supérieures et inférieures de leurs commissions médianes de 0,015 dollar par transaction, mais le différentiel entre petites et grandes institutions s'est maintenu à 0,04 dollar sur la période.

Les institutions dominantes au sein des réseaux régionaux partagés ont tout intérêt à exercer leur influence en faveur du maintien à un niveau élevé des *interchange fees* (fixés par les réseaux, et versés par les émetteurs de cartes ATM aux propriétaires d'automates) : des tarifs élevés ne pénalisent en définitive que les petites institutions (également, en général, petits émetteurs de cartes et propriétaires d'un parc d'ATM restreint) dont les clients sont pour cette raison plus dépendants du réseau régional partagé que ne le sont des déposants ayant leur compte dans une institution financière disposant d'un parc d'automates étendu. En réalité, en dépit d'une baisse des coûts supportant ces commissions entre 1985 et 1997 (les coûts d'électricité pour les ordinateurs ont diminué d'un sixième depuis 1985, et les coûts de télécommunications et d'équipement ont également enregistré une baisse notable sur cette période) la valeur nominale des *interchange fees* est restée stable ou en augmentation pour les huit principaux réseaux entre 1985 et 1997. Bien que les propriétaires de réseaux régionaux partagés arguent que le déploiement croissant d'ATM en-dehors de la proximité des agences bancaires leur est plus coûteux, cette évolution pourrait être indicatrice de l'exercice de pouvoir de marché par les réseaux régionaux partagés (indirectement, par les banques à la fois propriétaires de parcs de distributeurs étendus et émettrices importantes de cartes) au détriment des plus petites institutions, plus petits propriétaires de parcs d'automates et plus petits émetteurs de cartes.

*L'impact des surcharges a modifié le paysage concurrentiel bancaire*  
*Les distributeurs sont-ils rentables pour leurs propriétaires ?*

Les propriétaires de distributeurs automatiques de billets ont collecté en 1997 1,5 milliard de dollars de commissions d'interchange et 3 milliards de dollars de surcharges ; l'appareil moyen a ainsi recueilli 30 000 dollars de commissions annuelles. Or, les estimations de la profession, quant aux coûts d'entretien et de service d'un ATM sont largement divergentes ; elles varient en outre selon que celui-ci est installé dans une agence bancaire ou hors de la proximité immédiate de

celle-ci, et selon que l'appareil est un simple distributeur, ou qu'il est également équipé de capacités de recueil de dépôts (chèques ou billets).

Le CBO estime que le distributeur automatique moyen s'est avéré profitable au cours des dix dernières années : sur la base (retenue par le CBO) de 1 000 dollars de coûts mensuels<sup>20</sup>, un automate situé hors d'une agence et opérant sans surcharge, avec un «interchange fee» moyen de 0,45 dollar par transaction, et exécutant 50 % de transactions externes, devait traiter 4 444 transactions mensuelles pour équilibrer ses comptes; le distributeur automatique moyen en a exécuté en réalité une moyenne mensuelle de 5 967 sur cette période. L'introduction de la surcharge a, depuis, entraîné une modification du comportement du consommateur : 75 % des utilisateurs d'ATM déclarent rechercher activement à éviter la facturation de surcharges<sup>21</sup>. Dès lors, en reprenant les hypothèses précédentes, le pourcentage de transactions externes, réduit de 75 %, ne serait plus que de 12,5 % ; l'introduction d'une surcharge de 1 dollar laisse le distributeur moyen profitable : 5 517 transactions mensuelles sont nécessaires pour atteindre l'équilibre, ce volume est, dans la pratique, proche de la moyenne nationale en 1997.

Le résultat du CBO est loin de faire l'objet d'un consensus : une étude de la Réserve fédérale (*Functional Cost Analysis*) avait révélé qu'entre 1991 et 1995 (avant la généralisation des surcharges) les dépenses annuelles associées aux distributeurs automatiques ont en moyenne excédé les revenus de 10 445 dollars par unité - ce qui représentait 1 milliard de dollars de pertes annuelles moyennes pour l'ensemble de l'industrie. De nombreux participants, parmi lesquels l'American Bankers Association et des opérateurs de réseaux, se rallient aux conclusions de la Fed : le marché des transactions sur automates a été, jusqu'à l'apparition des surcharges, bénéficiaire de subventions croisées.

Une grande banque américaine<sup>22</sup> propriétaire d'un parc de plus de 3 700 ATM, situés, pour 85 % d'entre eux dans ou à proximité d'agences bancaires<sup>23</sup>, estime que le service d'un automate assurant uniquement la fonction de distribution de billets coûte environ 1 500 dollars par mois, le remplissage de la machine n'étant assuré qu'une fois par quinzaine. En revanche, elle situe ce coût mensuel à 3 500 dollars pour un automate recueillant également des dépôts, la législation fédérale imposant alors au propriétaire d'ATM le recueil journalier de ces dépôts. Pour cette banque, qui impose une surcharge de 1 ou 1,50 dollar sur toute transaction externe, le seuil de rentabilité d'un automate est atteint lorsqu'il exécute 1 200 transactions externes par mois. Soucieuse d'accroître la profitabilité de son parc, elle développe actuellement activement l'installation d'automates à l'écart d'agences bancaires (car ceux-ci accueillent une proportion de transactions externes très largement supérieure aux automates situés en agences) et a commencé à déployer

- comme ses concurrents souligne-t-elle- des appareils « génériques », c'est-à-dire n'affichant pas le nom de la banque, ce qui lui permet de commencer également à imposer une surcharge à sa propre clientèle de déposants sans que l'origine de cette commission puisse aisément être identifiée et associée par le consommateur à sa banque.

*La coexistence de deux catégories distinctes de propriétaires d'automates nuit au plein jeu de la concurrence*

En 1997, un cinquième des 50 principaux propriétaires d'automates n'étaient pas des institutions financières. Selon l'entreprise Mentis Corporation (fabricant d'ATM), entre 1995 et 1996, le pourcentage de propriétaires d'ATM en ayant installé dans des magasins de proximité est passé de 36 à 50 % (53 % en étaient dotés en 1996), et de 28 à 35 % dans des supermarchés (50 % d'entre eux en étaient dotés en 1996). Cette forte progression témoigne qu'une partie des utilisateurs (précisément ceux pour lesquels leur propre institution financière n'est pas à l'origine de ces installations) sont prêts à payer une surcharge sur ces sites.

Contrairement aux institutions financières, les entités non bancaires propriétaires d'automates n'ont pas le souci de fidéliser ou accroître une clientèle de déposants : il s'agit pour elles de rentabiliser leur investissement. Elles sont pour cette raison plus enclines à facturer une surcharge à tout utilisateur de leurs équipements ; l'exercice de la concurrence se réduit, entre ces participants, à une équation prenant en compte l'emplacement de leurs automates (le volume de transactions accueillies) et le montant des surcharges qu'elles peuvent imposer pour la fourniture d'un service. La propriété d'automates est ainsi susceptible de s'avérer, pour ce groupe, nettement plus lucrative que pour les institutions financières, *a fortiori* pour celles d'entre elles qui peuvent attribuer à la présence d'un distributeur automatique des ventes accrues (par exemple, pour les magasins de proximité ou grandes surfaces propriétaires des automates installés sur leurs propres implantations)<sup>24</sup>. Les institutions financières, et particulièrement celles d'entre elles jouissant d'une position dominante et d'un parc étendu sur le marché, ont la possibilité de lutter contre leurs concurrents bancaires ou non bancaires, non seulement en réduisant le montant des surcharges qu'elles facturent, mais sur un autre terrain, en accroissant les *foreign fees* imposés à leurs propres porteurs de cartes, de façon à pénaliser et décourager l'utilisation des équipements de leurs concurrents non bancaires (et de leurs petits concurrents bancaires). Ainsi, la contribution des entités non bancaires à l'accroissement de la concurrence entre participants demeure restreinte : d'une part, elles contribuent à la propagation des surcharges ;

d'autre part, le prélèvement de surcharges, qui est chargé d'une connotation négative, est rarement divulgué, enfin, la présence des propriétaires non bancaires d'ATM sur le marché est susceptible d'inciter les institutions financières dominantes à imposer à leur propre clientèle des *foreign fees* plus élevés, ce que les petites institutions ne peuvent se permettre de faire sans s'exposer au risque de perdre de la clientèle.

L'étude annuelle de la Réserve fédérale<sup>25</sup> constate que le pourcentage de banques facturant des *foreign fees* à leur clientèle a baissé de 80% à 67% entre 1996 et 1997; ce déclin est essentiellement provenu, comme l'on peut s'y attendre, des petites et moyennes institutions, soucieuses de lutter contre la concurrence que leur livrent les grandes institutions dominantes et les propriétaires d'automates non-bancaires.

*Les petites institutions supportent plus de frais bancaires que les grandes*

En dépit de la concentration importante du secteur bancaire<sup>26</sup>, la concentration relative de la propriété de distributeurs automatiques de billets ne s'est que faiblement accrue, bien que le parc d'automates ait quasiment doublé : les cinquante principaux propriétaires d'ATM en contrôlaient 42 % en 1997, contre 43 % en 1993 (et 24 % pour les 10 principaux en 1997 contre 21 % en 1993). En 1993, seuls les 10 principaux propriétaires d'ATM animaient individuellement un parc de 1 000 ou plus de 1 000 machines; en 1997, ils disposaient chacun de 2 000 ou plus de 2 000 automates. Pourtant, les fusions bancaires ont mené à un contrôle disproportionné des grandes institutions régionales et super-régionales sur les réseaux régionaux partagés, dont les petites institutions restent plus largement dépendantes. Les petites institutions - précisément, celles ne disposant pas de réseaux étendus d'ATM - se plaignent volontiers que, du fait de la structure de la tarification (les institutions déclarant un volume élevé de transactions bénéficient de coûts moindres par transaction que celles enregistrant un faible volume), et de l'imposition de surcharges, elles et leur clientèle supportent désormais davantage de frais bancaires que les grandes institutions et leurs déposants. Ceci a d'ailleurs été constaté par plusieurs études récentes : une enquête<sup>27</sup>, menée par le Public Interest Research Group auprès d'un échantillon de 470 banques, a révélé que 83 % des institutions de taille importante prélevaient des surcharges sur des transactions « externes », contre 65 % parmi les petites banques ; le niveau moyen de la surcharge était également plus élevé dans une grande institution (1,35 dollar) que dans une petite (1,16 dollar). L'étude annuelle des frais bancaires de la Réserve fédérale confirme ce constat : le montant moyen de la surcharge était en 1997 plus élevé dans les grandes banques (1,28 dollar) que dans les petites (1,11 dollar).

Bien que le marché bancaire soit, avec plus de 9 000 institutions, fortement local, les ratios de concentration des dépôts se montrent très variables entre les États. La levée des restrictions imposées aux activités géographiques des banques, intervenue à la même période que la généralisation des surcharges, rend cependant difficile l'identification et l'évaluation de l'impact des surcharges sur la concentration des dépôts. Tout au plus peut-on observer que dans les États dans lesquels la facturation de surcharges n'était pas autorisée avant 1996 la concentration des dépôts se montre plus faible (notamment dans le Connecticut et l'Iowa) que dans six des huit États<sup>28</sup> où elle était permise avant cette date (le Nevada, le Maine, la Géorgie, l'Idaho, la Louisiane et l'Alabama ont des ratios de concentration supérieurs à la moyenne nationale).

Il est probable que la propagation des surcharges conduise une part de la clientèle des petites institutions financières à déplacer leurs dépôts dans des établissements plus importants, contribuant à une concentration accrue de certains marchés bancaires locaux. Selon les résultats d'une enquête nationale de L'American Bankers Association, conduite en mars 1997, 3,7 % des américains avaient alors déclaré avoir déplacé leurs comptes bancaires dans des institutions offrant un accès plus pratique aux distributeurs automatiques de billets.

#### *La propagation des surcharges a nui aux réseaux régionaux partagés*

Après avoir progressé de 9 % par an au cours des trois années précédant 1996, le volume mensuel moyen de transactions « externes » traitées par les distributeurs automatiques de billets a diminué de 2 % entre 1996 (année marquée par la généralisation des surcharges) et 1997, évolution d'autant plus significative que le volume mensuel moyen total de transactions sur distributeurs automatiques a continué à augmenter, et révélatrice de la volonté des déposants d'éviter la facturation de surcharges (plus de 90 % des banques en 1997 n'imposaient pas de surcharges à leurs propres déposants). De façon perverse, l'imposition de surcharges a ainsi bénéficié aux réseaux appartenant en propre aux institutions financières (et donné un avantage concurrentiel à celles d'entre elles animant les plus étendus), au détriment des réseaux régionaux partagés sur lesquels elles avaient initialement misé, et dont les revenus ainsi « perdus » auraient été, selon le CBO, de l'ordre de 22 millions de dollars en 1997 (sur la base d'un revenu moyen de 0,07 dollar par transaction). (Rappelons qu'en outre l'intérêt et la viabilité des réseaux régionaux partagés ont également souffert, à peu près au même moment, de la levée des restrictions imposées aux activités géographiques des banques, élément qui contribue à leur mouvement de concentration).

## LES REPONSES ENVISAGEES PAR LES POUVOIRS PUBLICS

*Actions législatives sur les surcharges*

Deux projets de loi ont été examinés au cours de la dernière session parlementaire, sans pour autant être adoptés. L'un (H.R. 264) visait à obliger les opérateurs d'ATM à divulguer visiblement sur ces matériels l'existence et le montant des surcharges auxquels un utilisateur de distributeur serait exposé avant exécution de la transaction (en 1996, 14 Etats avaient adopté de telles législations, plusieurs autres ont suivi depuis). L'autre projet, parrainé par le Sénateur sortant<sup>29</sup> d'Amato (R-NY), allait plus loin, en proposant de permettre aux banques de facturer une commission sur l'usage de leurs propres distributeurs automatiques à leurs propres déposants, mais de leur interdire l'imposition de cette commission sur les transactions « externes » ; ce projet aurait par contre autorisé les opérateurs non bancaires à imposer librement des commissions.

A l'échelon sub-fédéral, 23 Etats ont adopté des lois autorisant les surcharges, trois Etats en limitent le montant (Arkansas, Mississippi, et Wyoming), et deux Etats les interdisent (Connecticut<sup>30</sup> et Iowa) ; en dépit de nombreuses initiatives, aucune nouvelle législation n'a vu le jour en 1997, et les perspectives de succès paraissent désormais faibles dans de nombreuses législatures.

16

*La réglementation des « interchange fees »  
n'est probablement pas une option*

Le maintien de « l'interchange fee », qui avant l'apparition des surcharges était l'unique rétribution des propriétaires d'automates pour l'exécution des transactions « externes », a également été critiqué par certains observateurs. Cette commission, qui repose sur le principe de fixation collective des prix et soulève à cet égard des questions anti-monopoles, n'est pour cette raison pas très populaire auprès des législateurs. Sa suppression forcerait chaque institution financière membre d'un réseau partagé à conclure avec chacun de ses partenaires potentiels une multitude d'accords bilatéraux sur la tarification de toute transaction externe, même si cet argument est maintenant affaibli par la propagation des surcharges. Néanmoins, un réseau ne peut individuellement éliminer « l'interchange fee » sans s'exposer à la fuite de ses membres (propriétaires d'ATM) vers d'autres réseaux, et si l'ensemble des réseaux s'accordaient collectivement sur sa suppression, ils s'exposeraient alors à des poursuites judiciaires au titre de pratiques monopolistiques de la part des propriétaires d'ATM, et possiblement du Gouvernement fédéral. L'une des options ayant été avancée consisterait à

accorder aux réseaux l'immunité anti-monopole ; une autre proposait d'interdire aux propriétaires d'automates de collecter les deux commissions, avec le danger d'assister à une flambée du montant des surcharges, pour compenser la perte des *interchange fees*.

La propagation des surcharges est encore un phénomène récent, auquel le marché tente de s'ajuster, ce qui explique aussi pourquoi la plus grande part des consommateurs les évitent actuellement. L'introduction des surcharges a eu au moins deux conséquences importantes : d'une part, la mise en concurrence des réseaux régionaux partagés avec les réseaux nationaux partagés, qui jouent désormais un rôle d'intermédiaire pour les transactions externes ; d'autre part, elle a été à l'origine du regain d'attrait des réseaux d'automates appartenant en propre aux banques, auquel a par ailleurs contribué le mouvement de concentration bancaire des dernières années. Si l'exercice de pouvoir de marché par les réseaux régionaux partagés au détriment des petites institutions n'est pas clairement apparent, il semble en revanche que les grandes institutions financières propriétaires de réseaux d'automates étendus jouissent d'une certaine influence, qu'elles exercent à la fois au sein des réseaux régionaux partagés, et sur le marché.

La concurrence sur le marché des distributeurs automatiques de billets est, sous beaucoup d'aspects, imparfaite. Le maintien à un niveau constant du niveau des *interchange fees* durant plus d'une décennie en dépit du déclin des coûts correspondants fait apparaître les dysfonctionnements du marché et son incapacité, à l'introduction d'un nouvel élément de tarification, à en ajuster la structure globale. Les caractéristiques inhérentes aux réseaux poussent le marché à graviter autour d'un petit groupe d'entités dominantes ; dans ce schéma, les grandes institutions financières propriétaires de réseaux de distributeurs automatiques de billets étendus, motivées par l'accroissement et la rétention de leurs parts de marché, peuvent utiliser certains éléments de tarification (*foreign fees* et surcharges en particulier) pour décourager l'entrée et la participation de leurs concurrents sur ce marché.

## Encadré n° 1

## Règles fédérales de protection du porteur de cartes

La protection du consommateur est assurée par le biais de la publicité des frais, de restrictions de responsabilité sur l'usage non autorisé de cartes, et de procédures de traitement des contentieux.

En 1996, 16 Etats imposaient aux propriétaires de distributeurs automatiques d'afficher le montant des surcharges imposées aux utilisateurs.

L'Electronic Fund Transfer Act de 1978, mis en oeuvre par la *Regulation E* de la Réserve fédérale traite des droits des porteurs et des responsabilités associées à l'utilisation de cartes de débit. La *Regulation Z*, découlant du de 1968, couvre la protection des porteurs de cartes de crédit. Chaque régulateur bancaire fédéral est chargé de l'application de ces règles pour les institutions financières placées sous sa supervision.

Au titre de la *Regulation E*, la responsabilité du porteur de carte de débit peut être engagée :

- à hauteur du moindre des deux montants : 50 \$ ou la valeur des transactions exécutées, si le porteur a notifié l'institution financière dans les 48 heures consécutives à la découverte de la disparition de sa carte ;

- à hauteur de 500 \$ s'il ne notifie pas l'institution financière dans les délais de 48 heures prescrits ;

- potentiellement sans limite<sup>31</sup> si le porteur ne notifie pas l'institution financière dans les 60 jours suivant l'envoi du relevé de compte sur lequel sont portées les transactions inautorisées.

Au titre de la *Regulation Z*, la responsabilité du porteur ne peut être engagée qu'à hauteur de 50 dollars (usage frauduleux ou procédures de traitement de contentieux). Bien qu'une carte de crédit puisse être utilisée dans un distributeur automatique de banque, elle n'est pas couverte par la *Regulation E*, si la transaction réalisée est une extension de crédit n'impliquant pas un compte bancaire. La *Regulation E* couvre cependant une ligne de crédit qui aurait été ouverte pour couvrir des découverts sur un compte bancaire. En règle générale, l'émetteur annule la carte et en émet une autre.

La protection apportée par la *Regulation Z* est nettement plus complète que celle fournie par la *Regulation E* : dans le cas d'une carte de débit, le compte du porteur est débité -et reste débité- jusqu'à l'aboutissement de la procédure d'enquête menée par l'institution financière; dans le cas d'une carte de crédit, le porteur n'est pas obligé de s'acquitter des montants en contentieux jusqu'à résolution de l'investigation.

## NOTES

1 American Banker, December 1, 1998. Selon l'entreprise Bank Network News, 67 000 automates (41 % du parc américain) étaient situés hors du périmètre immédiat des agences bancaires en fin d'année 1997.

2 « Saturation, Bank Mergers Hobble ATM Industry »; American Banker, June 11, 1998.

3 Etude réalisée par Dove Associates, commandée par trois réseaux régionaux (Pulse EFT Association, Houston; Star System Inc., San Diego ; et NYCE Corp., New-Jersey) et conduite auprès de propriétaires d'ATM contrôlant 29% du parc américain.

4 La plupart de ces cartes peuvent cependant être utilisées comme des cartes de débit en ligne, c'est-à-dire avec ou sans PIN (numéro d'identification personnel), sauf auprès de distributeurs automatiques de billets, où celui-ci est toujours requis. Environ 5 millions de détaillants sont connectés aux réseaux de cartes de crédit.

5 Un nombre croissant de banques sous-traient auprès des réseaux régionaux partagés l'opération et l'administration de leurs propres réseaux.

6 La détention et l'utilisation de cartes de distributeurs automatiques est inversement corrélée à l'âge : près des deux tiers des déposants de plus de 65 ans ont une telle carte, contre plus de 90 % des déposants de moins de 55 ans. En conséquence, le vieillissement des jeunes générations devrait accroître la population utilisatrice de distributeurs automatiques de billets.

7 Sur ce point, le Département du Trésor a dû assouplir les règles de mise en application de la loi stipulant la distribution généralisée, à partir du 1er janvier 1999, des prestations sociales par voie électronique, en décidant qu'elles ne s'appliqueraient qu'à ceux qui en feraient volontairement la demande.

8 First Union Bank, pionnière dans le domaine de la technologie, et qui s'enorgueillissait jusqu'à présent d'assurer elle-même la gestion et le service de son propre parc de plus de 3 700 automates, vient d'attribuer à un tiers non bancaire (Card Capture Services Inc.) l'installation et le service de 500 ATM supplémentaires -placées à l'extérieur d'agences bancaires- ainsi que le traitement de leurs transactions. Le contrat est le plus important à avoir été signé par l'une des grandes banques américaines (American Banker, December 4, 1998).

9 L'entreprise EDS a annoncé, le 16 décembre dernier, qu'elle se préparait à céder à American Express Company plus de 2 000 automates -dont elle continuera cependant à assurer l'administration. EDS souhaite concentrer ses efforts sur le développement de ses activités de services pour le compte de tiers (administration et gestion de parcs d'automates, traitement des transactions). Elle administre plus de 14 000 distributeurs, exécutant plus d'un milliard de transactions annuelles.

10 Pour les transactions réalisées à partir du terminal d'un point de vente (transactions POS), il varie généralement entre 0 et 0,10 dollar; pour des dépôts, il se situe entre 0,25 et 1,60 dollar par transaction; enfin, pour des retraits, il s'établit entre 0,20 et 0,60 dollar par transaction.

11 L'entreprise EDS, par exemple, est parrainée par sa propre coopérative de crédit, et a cependant, dans certains Etats, des arrangements avec d'autres institutions financières pour sa participation à certains réseaux régionaux.

12 En dépit de cette interdiction, quelques réseaux nationaux, parmi lesquels le réseau Pulse, opérant notamment au Texas, permettaient la facturation de cette commission. Dans plusieurs autres Etats, les régulateurs et législateurs avaient rendu illégale l'imposition de telles commissions. L'expérience texane révèle d'ailleurs que la concurrence n'a pas éliminé l'usage des surcharges, ni réduit leurs montants, et quelques observateurs estiment qu'ils ont au contraire augmenté.

13 En avril 1997, 21 des 25 principaux propriétaires d'automates facturaient des surcharges sur au moins un de leurs marchés.

14 «Automated Teller Machines : Survey Results Indicate Banks' Surcharge Fees Have Increased» - GAO Testimony, before the Committee on Banking, Housing, and Urban Affairs, U.S. Senate, July 15, 1998.

15 Selon l'entreprise Bank Network News.

16 «Competition in ATM markets : are ATM money machines?» Congressional Budget Office, Juin 1998.

17 Notons que pour 6 réseaux, la zone géographique de couverture n'était pas précisée; en prenant pour hypothèse qu'ils couvraient le même nombre moyen d'Etats, le nombre moyen de réseaux par Etat s'établirait à 4,5.

18 En nombre de transactions externes : MAC, Star, NYCE, Honor, et Pulse, Exchange, CO-OP et Magic Line.

19 C'est-à-dire réalisées sur des distributeurs n'appartenant pas au réseau de l'institution dans lequel l'utilisateur dispose d'un compte.

20 Une étude récente de l'entreprise Dove Associates chiffre le coût moyen mensuel d'un ATM situé hors du périmètre immédiat d'une agence bancaire à 1 090 dollars.

21 American Banker, march 9, 1998.

22 First Union National Bank.

23 Pour cette raison, ces automates enregistrent un faible volume mensuel de transactions externes : en moyenne moins de 20 %.

24 L'analyse du CBO estime, sous certains paramètres, que moins de 400 transactions mensuelles pourraient permettre l'équilibre.

25 Board of Governors of the Federal Reserve System, «Annual Report to the Congress on Retail Fees», 1998.

26 Notons qu'au 31 décembre 1997, 4 % des banques commerciales américaines disposaient de plus de 1 Md\$ d'actifs, et contrôlaient 76 % des dépôts; à l'autre bout du spectre, 66 % des banques commerciales détenaient moins de 100 M\$ d'actifs, et contrôlaient collectivement 7 % des dépôts.

27 Public Interest Research Group : « Big Banks, Bigger ATM Fees », Washington DC, April 1, 1998.

28 Le Texas et le Mississippi, où l'imposition de surcharges était permise avant 1996, font exception : les ratios de concentration des dépôts des 4 principales institutions financières se situent en-deçà de la moyenne nationale.

29 Le Sénateur d'Amato, Président de la Commission Bancaire du Sénat, a été battu dans sa circonscription lors des élections de mi-mandat de novembre 1998 par le Démocrate Charles Schumer.

30 Dans le Connecticut, le Sénat a rejeté en 1997, puis en 1998, des projets de loi visant à interdire les surcharges. Les régulateurs avaient estimé en 1995 que, n'étant pas explicitement prévues par la loi, les surcharges étaient illégales. Cette interprétation a motivé deux institutions financières (Fleet Bank et First Union Bank) à engager des poursuites judiciaires contre l'Etat au motif de «violation des droits civils des banques». Une cour fédérale avait tout d'abord statué en faveur des deux banques en septembre dernier; après que l'Etat eût fait appel, les instances fédérales sont revenues sur leur décision, avant de renvoyer cette question aux autorités judiciaires d'Etat. Le 10 novembre, le Commissaire aux Banques du Connecticut a ordonné aux deux banques de cesser d'imposer des surcharges. Fleet Bank et First Union Bank ont saisi les cours fédérales et d'Etat sur cette injonction. L'Office of the Comptroller of the Currency, régulateur des deux banques, s'est prononcé en leur faveur, arguant que les actions de l'Etat interféraient avec son autorité de régulateur fédéral. La décision finale est d'autant plus attendue qu'elle pourrait faire jurisprudence.

31 L'engagement de la responsabilité du porteur s'accroît avec la longueur du délai précédant la déclaration; si celle-ci intervient avant l'envoi du relevé de compte et dans les 60 jours consécutifs à sa transmission, sa responsabilité ne peut être engagée au-delà de 500 dollars; à l'expiration du délai de 60 jours la responsabilité du porteur est engagée à hauteur du montant des transactions effectuées, jusqu'à déclaration. Nota : si les transactions non autorisées sont effectuées sans la carte de débit ou le numéro d'identification (PIN) du porteur, les deux premiers paliers de protection ne sont pas applicables.