

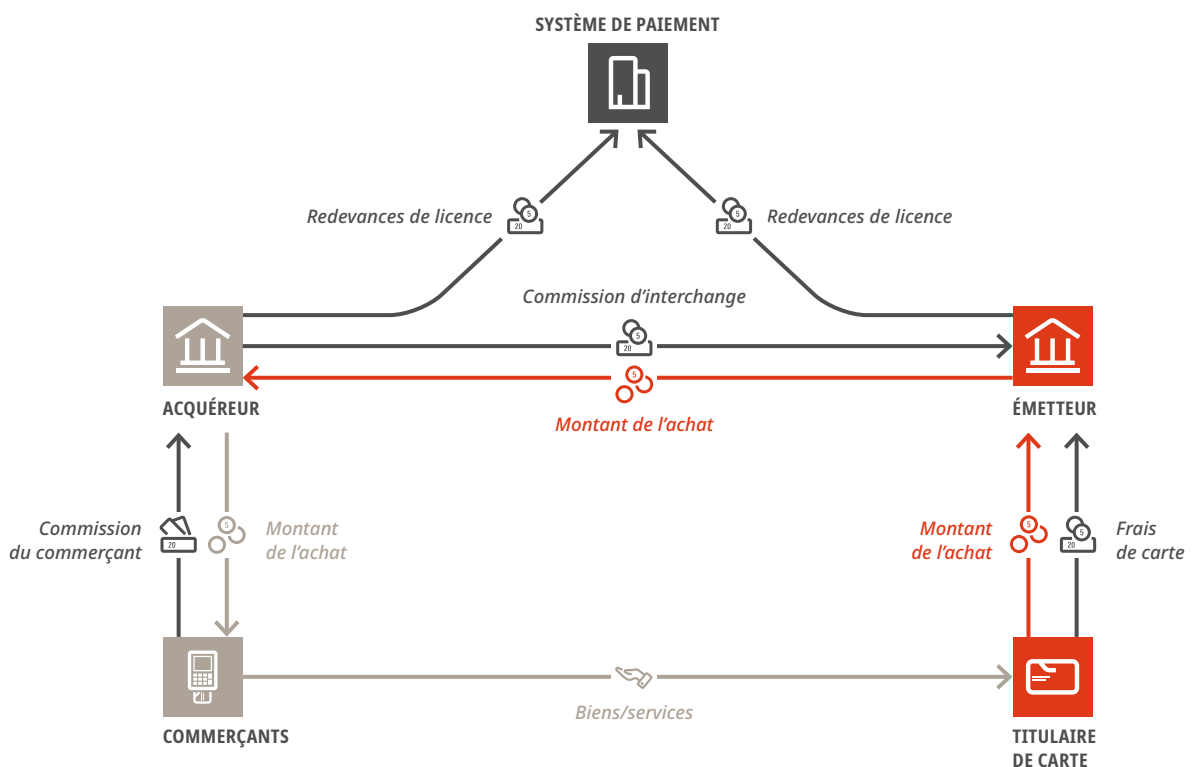
Modèle quadripartite, structure des frais et commission d'interchange dans le secteur des cartes de débit

Modalités de fonctionnement, signification et rôle

Les paiements scripturaux nécessitent l'intervention de plusieurs acteurs. L'élément fondamental est le système de paiement par carte (système de paiement), assurant les rôles de réseau et de concédant de licence.

Le modèle quadripartite (par exemple, Mastercard et Visa)* est le modèle le plus courant. Dans ce cadre, quatre parties sont reliées via le système de paiement.

Modèle quadripartite



* D'autres systèmes de paiement tels que PostFinance, JCB, Diners Club ou American Express sont conçus sur la base d'un modèle tripartite, où l'acquéreur est en même temps émetteur et interagit donc à la fois avec le commerçant et le titulaire de carte.



Les parties impliquées

Système de paiement

Une entreprise qui propose des cartes et des prestations et qui définit les marques de cartes associées, les règles de traitement et les structures de frais (commissions d'interchange et frais de système de paiement). Par ailleurs, elle contrôle les normes et se charge du traitement centralisé des transactions par carte, comme l'autorisation, la compensation et le règlement.

Processeur (acquisition et émission)

Une entreprise qui fournit, pour le compte d'une banque ou d'un établissement financier (ou plusieurs), des services contractuels dans le secteur des cartes, en particulier le traitement des transactions par carte. Si l'émetteur et l'acquéreur ou leur processeur sont identiques, la majorité des transactions est en principe traitée «**On-Us**» (au sein de l'infrastructure du processeur) et le traitement via le système de paiement n'a pas lieu.

Émetteur

Une banque ou un établissement financier qui délivre des cartes à ses clients (titulaires de carte). Il gère les comptes de cartes de ses clients, autorise les transactions par carte et garantit, vis-à-vis de l'acquéreur, la compensation des paiements pour les transactions réalisées par carte.

Titulaire de carte

Le titulaire utilise la carte prépayée, de débit ou de crédit comme moyen de paiement.

Acquéreur

La banque ou l'établissement financier entretenant une relation d'affaires contractuelle avec le commerçant, qui traite les données de transactions réalisées par carte soumises par le commerçant avec l'émetteur respectif par le biais du système de paiement correspondant.

Commerçants

Points de vente physiques (POS = Point of Sale) ou boutiques virtuelles sur Internet (e-commerce) acceptant les paiements par carte.



Structure des frais

Les parties sont impliquées dans les structures de coûts et de recettes de la manière suivante:

Système de paiement

Le système de paiement prélève des redevances de licence, des frais administratifs et des frais de service (frais du système de paiement). Les redevances de licence sont généralement des frais fixes, tandis que les frais administratifs sont basés sur le volume des transactions réalisées par cartes ainsi que sur le nombre de cartes. Parallèlement à cela, des frais de service, par ex. pour la surveillance des fraudes, la gestion des numéros d'identification bancaire (NIB) ou le développement du marché, sont facturés.

Processeur (acquisition et émission)

Le processeur facture à l'acquéreur ou à l'émetteur des frais pour le traitement des transactions (autorisation et compensation) et l'exploitation des systèmes de traitement des transactions, ainsi que pour d'éventuelles prestations supplémentaires (par ex. dans le secteur de la prévention des risques et des fraudes).

Émetteur

L'émetteur est susceptible de facturer aux titulaires de cartes des frais annuels pour la carte. Par ailleurs, l'émetteur perçoit de la part de l'acquéreur une commission d'interchange sous la forme de frais forfaitaires et/ou basés sur le volume des transactions réalisées par carte. L'émetteur s'acquitte de redevances de licence auprès du système de paiement. Ceci permet au système de paiement de couvrir notamment les frais qu'il encourt pour maintenir à jour les règles, exploiter et développer l'infrastructure de paiement (par ex. en matière de sécurité), ainsi que pour les innovations et les opérations de marketing.

Titulaire de carte

Le titulaire de carte verse généralement à l'émetteur une cotisation annuelle pour la carte. En fonction du type d'utilisation et des transactions réalisées, le titulaire de carte devra s'acquitter de frais supplémentaires.

Acquéreur

L'acquéreur facture au commerçant, pour chaque transaction réalisée par carte, des frais de service commerçant (Merchant Service Charge, MSC), calculés sous la forme de frais fixes et/ou d'un pourcentage du montant de la transaction. Le MSC contient la commission d'interchange (pour l'émetteur) ainsi que les frais du système de paiement et englobe tous les coûts encourus par l'acquéreur pour le traitement de la transaction. D'autres frais dépendant de la transaction sont susceptibles d'être facturés. L'acquéreur, tout comme l'émetteur, s'acquitte de redevances au système de paiement.

Commerçants

Le commerçant prend en charge l'ensemble des coûts de l'infrastructure, rétribue les partenaires techniques auxquels il est nécessaire de faire appel, tels que les prestataires de services de paiement (PSP), assume les coûts liés à la transmission des données et fournit à l'acquéreur les frais de service commerçant (MSC), y compris la commission d'interchange. D'autres frais dépendant de la transaction sont susceptibles d'être facturés.



Modèles de prix de l'acquéreur

Les acquéreurs appliquent différents modèles de prix à leurs commerçants. Ces modèles dépendent, pour l'essentiel, de la taille du commerçant (volume des transactions, nombre de transactions) et peuvent être constitués de plusieurs éléments.

Les modèles les plus courants sont les suivants:

«Flat-Pricing» (également dénommés «Packs» ou «Bundle») – typiquement mis en œuvre pour les micro-commerçants:

- = Une redevance mensuelle fixe («abonnement»)
- = Un certain nombre/volume de transactions incluses de manière «gratuite» (couvertes par la redevance mensuelle)
- = En cas de dépassement du nombre/volume, un % et/ou un prix forfaitaire est appliqué pour le volume de transaction supplémentaire.

«Blended» – pour les petits commerçants:

- = Une redevance, par marque, en pourcentage et/ou sur une base forfaitaire

«Blended Plus» » – pour les commerçants de taille moyenne:

- = Une redevance de base, par marque, en pourcentage et/ou sur une base forfaitaire
- = Suppléments (en fonction du facteur de coût) pour certains «scénarios» déterminés, par ex.:
 - Ω Transactions réalisées avec des cartes commerciales – supplément en pourcentage et/ou sur une base forfaitaire
 - Ω Transactions avec des cartes non UE – supplément en pourcentage et/ou sur une base forfaitaire
 - Ω Transactions saisies manuellement

«Interchange Plus Plus» – pour les gros ou très gros commerçants (Key Account):

- = Une redevance dédiée pour l'interchange (reproduit les coûts d'interchange effectifs)
- = Une redevance dédiée pour le système de paiement (en règle générale, «approximation» des redevances effectives du système de paiement)
- = Une redevance d'acquéreur dédiée (couvre les frais ainsi que la marge de l'acquéreur).

Interchange

Historique, sens et finalité

Définition

La commission d'interchange est une commission de transaction dont le montant est basé sur la carte et le volume des transactions, qui est facturée par l'acquéreur au commerçant et versée à l'émetteur.

La commission d'interchange est un instrument de compensation important dans le cadre du modèle quadripartite. Elle permet une répartition équitable des coûts et des bénéfices entre toutes les parties concernées (titulaire de carte, émetteur, acquéreur et commerçant) et contribue à ce que l'émetteur émette des cartes ou incite les titulaires des cartes à les utiliser.

La commission d'interchange permet à l'émetteur de couvrir une partie des frais qu'il encourt pour:

- **son service à la clientèle:**
production/délivrance/renouvellement de la carte, gestion du compte de la carte, exploitation du service clientèle.
- **le traitement des transactions:**
notamment les processus d'autorisation de paiement ou la compensation et le règlement.
- **la lutte contre la fraude et les conséquences de la fraude:**
notamment la surveillance des transactions réalisées par carte, les remboursements dus aux débits frauduleux au préjudice du titulaire de carte ou les remboursements aux commerçants en cas d'achats frauduleux de biens ou de services (débits compensatoires)
- **le développement et le lancement sur le marché d'innovations de produits.**

Facteurs déterminants

Les commissions d'interchange sont déterminées par les systèmes de paiement. Les commissions d'interchange sont déclinées dans les variantes régionales suivantes:

- La **commission multilatérale d'interchange nationale (Domestic Multilateral Interchange Fee (DMIF))** est appliquée lorsque le paiement intervient dans le même pays que celui dans lequel la carte a été délivrée.
- La **commission d'interchange intrarégionale (Intraregional Interchange Fee) (au sein de l'Europe)** est appliquée lorsqu'un titulaire de carte européen réalise un paiement dans un autre pays européen.
- La **commission d'interchange interrégionale (Interregional Interchange Fee)** est appliquée lorsqu'un titulaire de carte réalise un paiement au moyen de sa carte hors continent européen.

Pour les transactions nationales, les commissions d'interchange, au sein du territoire suisse, sont déterminées par Mastercard et Visa. Seules les transactions Maestro réalisées sur le territoire national sont exemptes de commission d'interchange puisque la commission d'interchange pour Maestro est fixée à zéro pour la Suisse.

Le montant des commissions d'interchange est déterminé sur la base d'un montant forfaitaire ou d'un pourcentage du montant de la transaction. Ces commissions d'interchange varient notamment en fonction du produit (par ex. carte de crédit, de débit, carte Business, Gold ou Platinum), du type de transaction (par ex. sans contact, à puce, à bande magnétique), du secteur (par ex. commerce de détail, stations-service, compagnies aériennes, entreprises publiques), du standard de sécurité (par ex. 3DS, saisie du code PIN), du montant ou de la région géographique.

Les commissions d'interchange s'appliquent fréquemment aux guichets automatiques. Elles sont versées, dans ce cadre, sous forme de frais d'utilisation – contrairement à ce qui est d'usage dans les systèmes de cartes – de l'émetteur à l'exploitant du guichet automatique (banque d'implantation) dont le guichet est utilisé par le titulaire de carte pour retirer des espèces.

Tendance

La pression exercée en faveur d'une diminution des commissions d'interchange alimente depuis de nombreuses années les débats à l'échelle mondiale et ne cesse de s'amplifier. L'UE, en particulier, par la voie de son règlement de 2015 relatif aux commissions d'interchange pour les opérations de paiement liées à une carte, a fixé le plafond de la commission d'interchange pour les cartes de crédit et de débit à 0,3 % et 0,2 %. Par ailleurs, la commission d'interchange appliquée aux cartes de débit lors de transactions transfrontalières sur des PDV réalisées chez les commerçants au sein de l'UE par des titulaires de cartes non européens (y compris les clients suisses) a été plafonnée à 0,2 % pour les cinq prochaines années.

En raison, notamment, de la régulation des commissions d'interchange au sein de l'UE, la commission d'interchange appliquée pour les cartes de crédit en Suisse a été fixée, en 2017, par Visa et Mastercard, en concertation avec la Commission suisse de la concurrence (Comco), à 0,44 %.

Commission d'interchange en Suisse avec les cartes de débit Mastercard et Visa

L'absence de commission d'interchange, en Suisse, pour Maestro, relève du cas particulier.

Par le lancement de V PAY en 2014, la Comco a autorisé l'application d'une commission d'interchange pour cette carte de débit, dans l'intention de fournir une aide au démarrage pour le lancement du produit. La Comco permet également l'application d'une commission d'interchange dans le cadre de transactions nationales aux points de vente pour la nouvelle génération de cartes de débit Mastercard et Visa. Toutefois, ce règlement est limité à 3 ans ou à 15 % de part de marché ce qui implique une réévaluation de la situation par la Comco par la suite.

