

GLORY

Paiements électroniques :
plus chers qu'on ne le pense



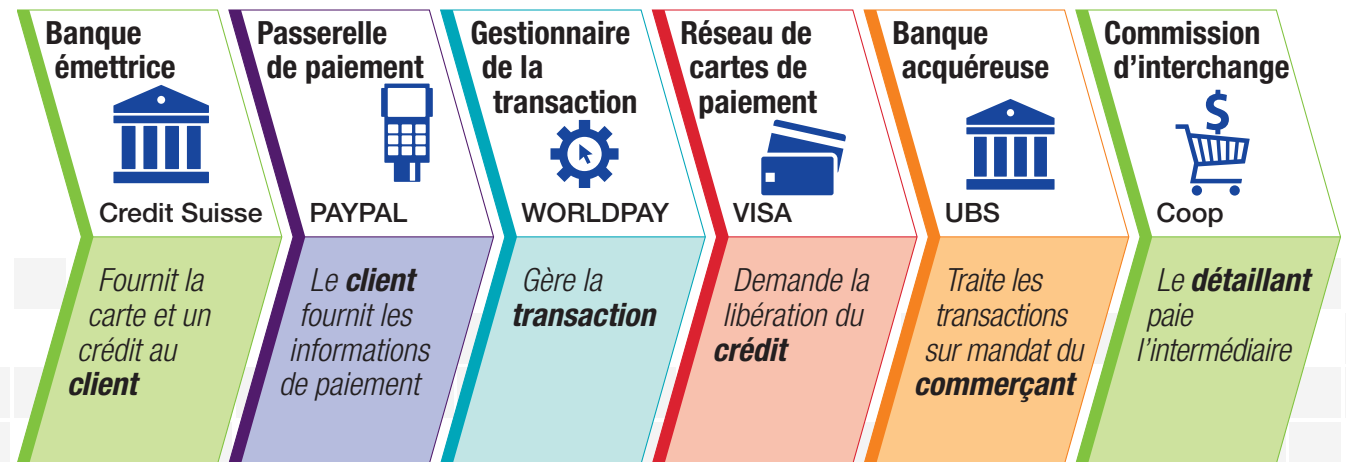


LA CHAÎNE DE CRÉATION DE VALEUR DU PAIEMENT PAR CARTE

Dans un monde où le confort est roi, les consommateurs sont toujours plus nombreux à payer leurs courses de manière électronique (carte ou smartphone), une solution alternative pratique au paiement en espèces. Le client est prêt à fournir ses données d'achat personnelles en échange d'une transaction « gratuite » avec ses commerçants habituels.

La chaîne de création de valeur relative aux paiements électroniques permet de comprendre quels sont les principaux acteurs et processus impliqués dans ces transactions. Les explications dans ce document montrent qu'aucun acteur participant à la chaîne de création de valeur des paiements par carte ne fournit ses prestations gratuitement. En fin de compte, les coûts de ces prestations sont à la charge du consommateur, qui devra payer des prix plus élevés, des intérêts et d'autres frais.

Des frais sont prélevés tout au long de la chaîne de création de valeur. D'une part, il s'agit des frais et des intérêts payés par le titulaire de la carte, donc le client. D'autre part, à l'autre bout de la chaîne, des frais sont déduits du montant versé au commerçant.



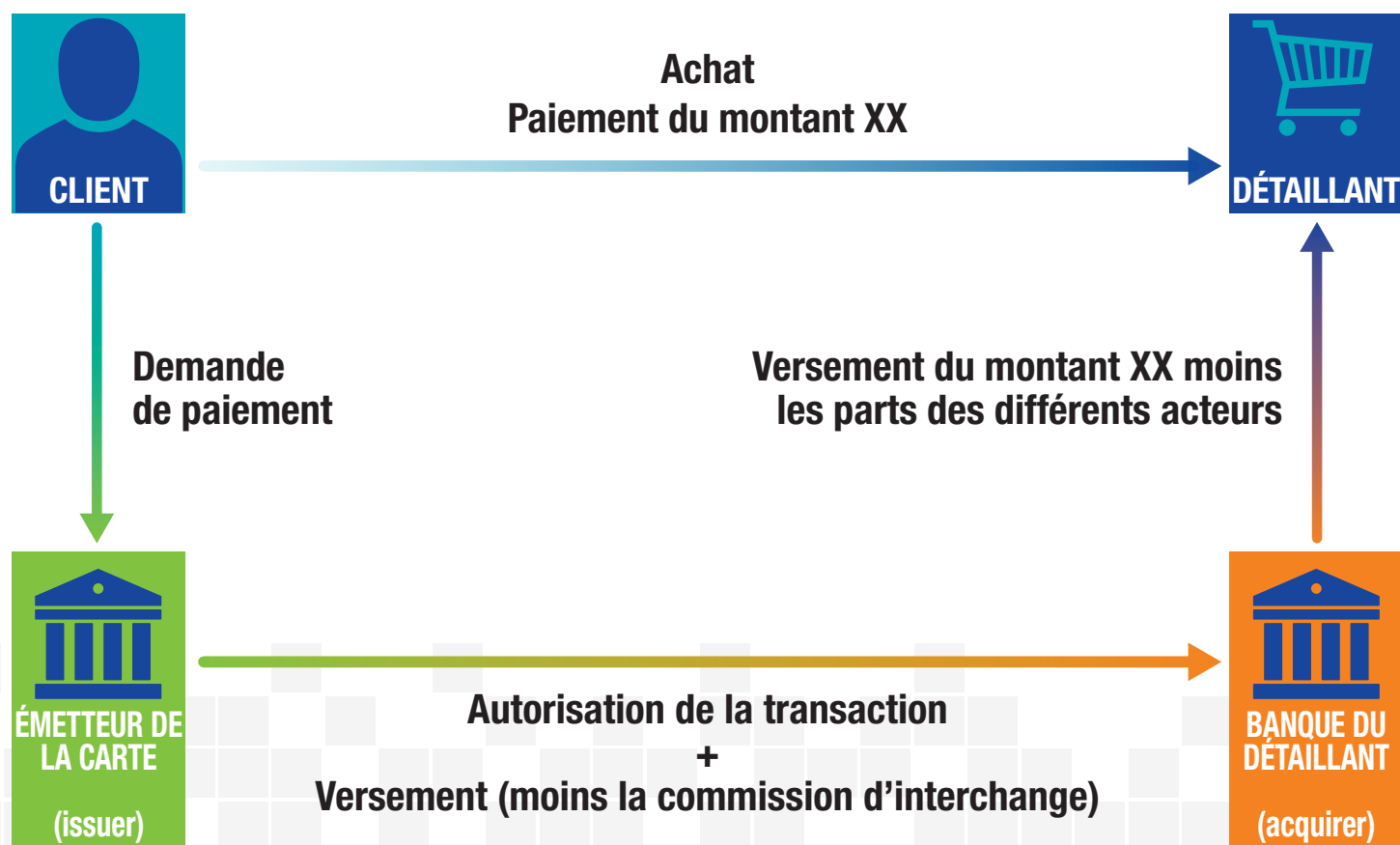
Sources: CB Insights, GLORY

Les frais payés par le détaillant comprennent plusieurs éléments, dont certains sont justifiés de manière transparente, alors que d'autres, non. En outre, le détaillant se voit facturer des montants exorbitants pour l'annulation de transactions ou des opérations similaires. Dans l'ensemble, cette tarification est complexe et peu transparente.

En Suisse notamment, les banques remplacent à présent les cartes Maestro, jusqu'ici sans frais, par des cartes de débit et des cartes prépayées d'un nouveau type. La Mastercard de débit en est un exemple. Pour les commerçants, l'abandon du système Maestro est synonyme d'augmentation des coûts. En effet, selon eux, il est impossible de faire la différence entre les différents produits Mastercard (débit, prépayé) au moment d'accepter un paiement. Pour cette raison, les transactions seraient facturées* systématiquement au tarif « carte de crédit », plus cher.



LE SYSTÈME QUADRIpartite



Sources: GAO, Visa, Accenture et autres

EXPLICATION DU SYSTÈME QUADRIpartite

Le schéma de la page 4 présente de manière simplifiée les flux d'argent et de frais dans le système quadripartite.

Le consommateur lance la demande de paiement, transmise par les systèmes de cartes de paiement de la banque émettrice. Cette dernière autorise la transaction et transfère le montant. Il convient toutefois de relever que la commission d'interchange est déduite du montant versé au détaillant.

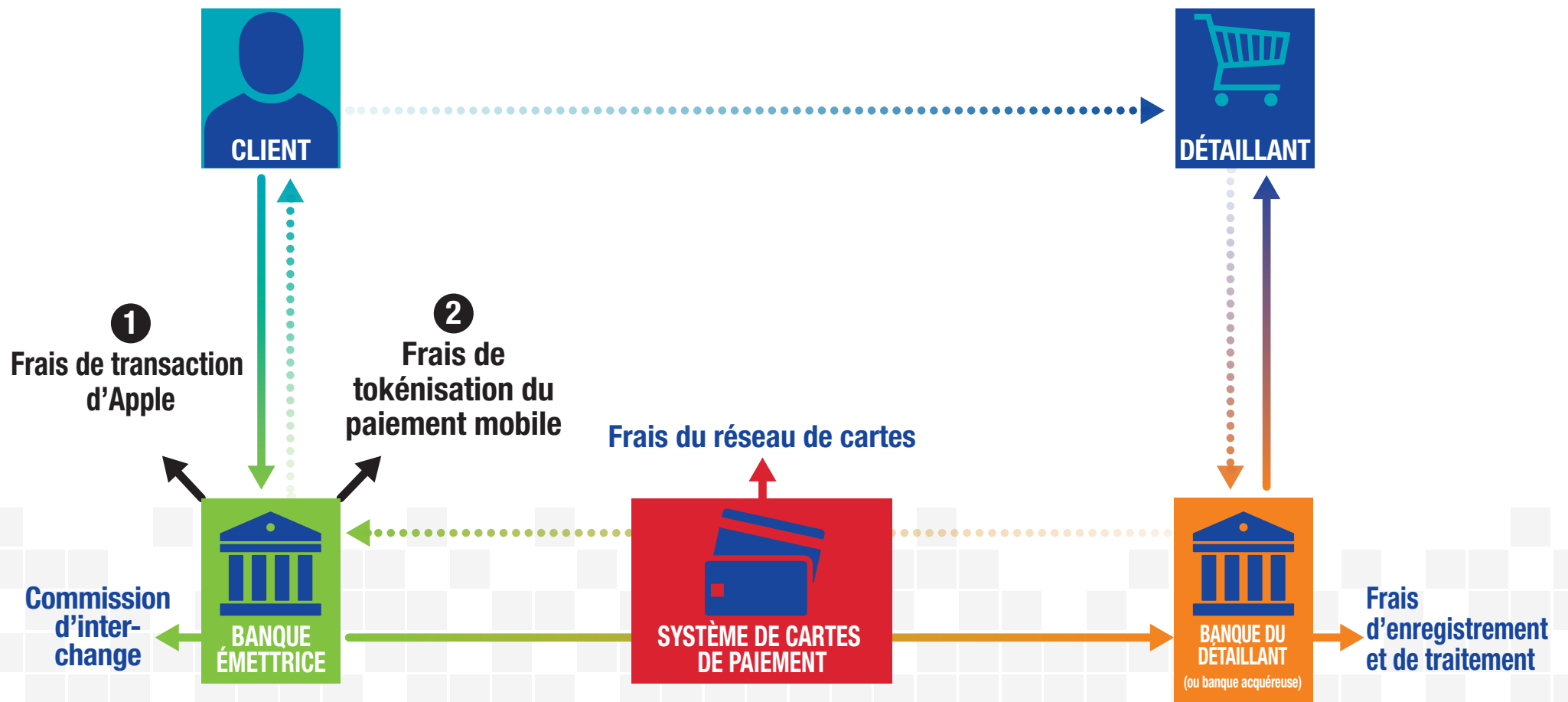
En effet, chaque acteur retransche sa part lorsque l'argent transite par le système de cartes de paiement avant d'être versé au détaillant.

Ainsi, le client paie un prix déterminé au magasin. Le détaillant reçoit ce montant après déduction des frais liés au système de cartes de paiement. Par conséquent, le paiement par carte est loin d'être gratuit pour le détaillant.

Examinons à présent le paiement mobile par Apple Pay. Qui dit intervenant supplémentaire, dit frais supplémentaires. Apple percevrait également des frais au prorata de la valeur de la transaction, bien que cette information n'ait pas été rendue publique. Dans ce cas, le commerçant recevrait encore moins, car il doit payer des frais supplémentaires exigés par la banque pour la tokenisation du paiement mobile.

La tokenisation est un processus de protection de données confidentielles, ces dernières étant remplacées par un nombre généré par algorithme, appelé « token » (ou jeton). Ce jeton sert à éviter toute utilisation abusive de la carte de crédit. Lors de la tokenisation, le numéro de compte du client est remplacé par une série de chiffres aléatoires. Ce token est transmis sur les différents réseaux sans fil utilisés dans le traitement du paiement, sans que la relation bancaire ne soit révélée. Le numéro de compte quant à lui est conservé dans un coffre à tokens sécurisé.

SYSTÈME QUADRIPARTITE AVEC TOKÉNISATION



DONNER LE CHOIX AU CONSOMMATEUR

L'intégration de la tokenisation (cf. p. 6) permet de proposer une solution intelligente, élégante et souple. L'infrastructure quadripartite existante est utilisée pour la mise en œuvre.

Les frais totaux étant encore plus élevés, pourquoi le détaillant devrait-il accepter cette méthode de paiement ? La réponse est très simple : parce que le client souhaite l'utiliser. Actuellement, les détaillants n'ont généralement plus le choix : ils doivent proposer plusieurs modes de paiement – par carte, sans contact ou en espèces. S'ils veulent rester compétitifs et éviter de perdre des clients, ils sont obligés d'accepter les moyens de paiement préférés de leurs clients.

Le fait que la Suisse ne fasse pas partie de l'Union européenne coûte cher au commerce de détail suisse. L'UE a limité les commissions d'interchange pour les transactions de paiement à 0,2 % pour les cartes de débit (0,3 % pour les cartes de crédit). En Suisse, la Commission de la concurrence (Comco) a obligé la branche de ramener les frais au niveau actuel. Il n'existe toutefois aucune limite en matière de paiements transfrontaliers, soit un quart de tous les paiements par carte de crédit en Suisse. En outre, Visa a récemment augmenté les frais des paiements transfrontaliers pour la Suisse, une opération dénoncée auprès de la Comco par l'association VEZ (Verband elektronischer Zahlungsverkehr) en 2019 déjà. La question des frais reste toutefois d'actualité pour le commerce de détail. Le recours croissant au paiement mobile, auquel s'appliquent d'autres frais, a encore atténué les bénéfices globaux du paiement électronique pour les détaillants.



LE FACTEUR TEMPS

Le facteur temps ne doit pas être oublié dans l'analyse du trafic des paiements. Chaque moyen de paiement, quel qu'il soit, génère des frais, dont la plus grande partie est à la charge des commerçants. Chaque transaction prend également du temps, à la caisse et au back-office.

La Bundesbank (Allemagne) a réalisé, en collaboration avec l'institut allemand EHI Retail Institute GmbH, une étude sur les coûts du paiement en espèces dans le commerce de détail.

Cette étude montre que chaque année, plus de 20 milliards de paiements sont effectués dans le commerce de détail en Allemagne, notamment dans les magasins d'alimentation, soit au total 220 opérations d'achat par personne et près de 470 opérations d'achat par ménage et par année.

La durée de l'opération de paiement dépend du montant à payer : plus ce montant est élevé, plus la durée est longue.

Cette durée a un impact direct sur le temps de travail du personnel à la caisse et représente de ce fait un facteur de coût pour le commerçant.

Il convient d'y ajouter les frais liés aux tâches de back-office, au transport des fonds (enlèvement et approvisionnement) ainsi qu'aux terminaux de paiement.

Le commerçant bénéficie donc directement de toute optimisation des frais supplémentaires et de la vitesse de traitement des paiements.

Selon l'étude de la Bundesbank et d'EHI, chaque paiement en espèces coûte près de 24 centimes d'euro, celui par carte de débit ou débit direct SEPA, 33 ou 34 centimes respectivement. Les frais de transaction s'élèvent à 97 centimes pour un paiement par carte de crédit avec NIP et à 1,04 euros pour un paiement par carte de crédit avec signature.

LE FACTEUR TEMPS

[suite]

S'agissant du facteur temps, il faut compter 18 secondes pour payer un montant inférieur à 10 euros. Un paiement en espèces dure en moyenne 22,3 secondes, celui par carte avec PIN 29,4 secondes et celui par carte avec signature 38,6 secondes. Les autres paiements, notamment par bon ou bon et espèces, prennent environ 35,3 secondes.

L'étude montre ainsi que les transactions en espèces sont les plus rapides. Les résultats de l'analyse des coûts révèlent eux aussi qu'au niveau des transactions, les paiements en espèces sont les plus avantageux pour le commerce.



UN CONCEPT DIFFÉRENT

Plusieurs initiatives ont été lancées en vue de la recherche d'une solution plus avantageuse et plus efficiente, notamment en Chine, avec la numérisation des paiements par AliPay et WeChat Pay. Convaincus qu'il existait des solutions plus pertinentes que le système quadripartite, ces opérateurs ont adopté une approche différente. Selon eux, le montant des frais de transaction n'est pas justifié et désavantage les commerçants. Ils ont donc remis en question le modèle existant et décidé de le remanier – avec succès. Contrairement à de nombreux autres portemonnaies électroniques, leurs modèles reposent non pas sur un réseau de cartes, mais sur la fonction originale de ces opérateurs, celle d'agent fiduciaire pour les paiements en ligne. Le consommateur paie AliPay, qui, lui, paie le commerçant dès que le client a confirmé la conclusion de l'achat. C'est une question de confiance.

Lancée en 2017, la solution TWINT permet à l'utilisateur de transférer et de demander de l'argent, de payer avec un appareil mobile et de déposer dans l'application toutes ses cartes bancaires ou de client. TWINT fonctionnant uniquement en Suisse, l'application tient compte des besoins spécifiques des clients et des commerçants suisses.



Source: cbinsights.com

ET L'ARGENT LIQUIDE ?

« Swiss Payment Monitor 2019 », une étude réalisée par la ZHAW et l'Université de Saint Gall sur les habitudes de paiement de la population suisse, montre que la carte de débit a la cote dans notre pays. Toutefois, l'argent liquide reste indispensable pour les Suissesses et les Suisses. La plupart d'entre eux ont toujours des billets et des pièces en poche, 80 francs en moyenne. Seuls 2 % des personnes interrogées affirment ne jamais avoir d'argent liquide sur elles.

Il est intéressant de noter les différences socio-démographiques en la matière : alors que les hommes ont en moyenne 100 francs dans leur porte-monnaie, les femmes n'emportent que 60 francs (médiane).



ET

L'ARGENT LIQUIDE ?

[suite]

En outre, les personnes plutôt prudentes et les personnes âgées continuent à privilégier l'argent liquide. Ainsi, selon l'enquête, les personnes de plus de 45 ans possèdent nettement plus d'argent liquide que les plus jeunes. Les habitudes de paiement reflètent également la préférence pour l'argent liquide : les personnes interrogées estiment que l'argent liquide est le moyen de paiement le plus utilisé (98 %), suivi de près par les paiements en ligne (e-banking) et les paiements par carte de débit (93 %).

Si on examine l'utilisation effective, il s'avère également que les espèces sont le moyen de paiement le plus utilisé compte tenu du nombre de transactions, avec une part de 48 %. Par rapport au chiffre d'affaires, les paiements en liquide (27 %) suivent de près les paiements par carte de débit (29 %).

Relevons que les Romands utilisent nettement plus souvent leur carte de débit que les Suisses alémaniques, qui, eux, préfèrent l'argent liquide.

En outre, les espèces restent le principal moyen de paiement pour les montants inférieurs à 20 francs. La majeure partie (72 %) des transactions en espèces concernent des montants jusqu'à 20 francs, dont 27 % sont des très petits montants jusqu'à 5 francs.*

*Source: Swiss Payment Monitor 2019

ET

L'ARGENT LIQUIDE ?

[suite]

Rappelons que le coût des paiements en espèces est nettement moins élevé. Tout un chacun peut accepter de l'argent liquide et faire des transactions en espèces, qu'il s'agisse d'une petite entreprise, d'un particulier ou d'un grand groupe. (Combien coûte le paiement avec un billet de 100 francs ? Rien du tout. Il suffit que le destinataire fasse l'effort de tendre la main. C'est le moyen le plus simple, et entièrement gratuit, de transférer de l'argent.)

Un autre aspect du paiement en liquide est peut-être encore plus important : le traitement automatisé d'espèces peut être une source de recettes supplémentaires pour le commerçant. L'argent liquide rapporte de l'argent. D'ores et déjà, certains détaillants misent sur des services novateurs, tels que le « cash back ».



CONCLUSION

L'argent liquide est un moyen de paiement compétitif. Une technologie appropriée permet d'automatiser les transactions en espèces, au point que leur efficacité et leur coût sont comparables à ceux des paiements électroniques. L'automatisation des processus monétaires au point de vente contribue à l'amélioration de l'efficacité et de la sécurité. Le personnel peut se concentrer sur le service aux clients, ce qui se traduit par une augmentation de la satisfaction client et partant, du chiffre d'affaires.

Pour un commerce, le traitement efficace de l'argent liquide a de nombreux avantages : efficacité des processus commerciaux, réduction du nombre de transports de fonds, amélioration de la rentabilité des filiales, voire, dans certains cas, source de recettes supplémentaires. Nous avons vu que les paiements électroniques ne sont pas bon marché.

Toutefois, le consommateur doit pouvoir choisir le moyen de paiement qu'il souhaite utiliser. Actuellement, ce sont les détaillants qui supportent le coût de ce choix offert au consommateur. Les paiements électroniques sont synonymes de confort, mais ce confort a un prix.



Glory Global Solutions (Switzerland) AG, Meriedweg 8, 3172 Niederwangen, Switzerland

☎ +41 31 980 41 41 ✉ info@ch.glory-global.com 🌐 glory-global.com

WP-ELECTRONICPAYMENTS-0821/CH-FR_1.0

Glory Global Solutions est une entreprise de GLORY LTD. Ce document n'a qu'une fonction illustrative. Les produits et services de la Société étant développés de façon continue, il est important que les clients vérifient que l'information contenue dans cette brochure inclut les dernières conditions particulières. Bien que toutes les précautions nécessaires aient été prises lors de la préparation du présent document, la Société et l'éditeur ne peuvent être tenus responsables des erreurs ou omissions éventuelles. De même, toute responsabilité est rejetée pour les dommages résultant de l'utilisation des informations contenues dans le présent document. Ce document n'est pas contractuel et n'a pas de licence, sauf dans les cas cités explicitement. Les performances, rendements et capacités annoncés sont sujets à des variations en fonction de la dimension, de la qualité des billets / pièces et du processus utilisés. GLORY et sa représentation graphique associée est une marque ou une marque déposée de GLORY LTD. Groupe de sociétés dans l'Union européenne, aux États-Unis et dans d'autres pays.
© Glory Global Solutions (International) Limited 2021.