



L'interchange

*Ce que c'est. Comment ça fonctionne.
Et pourquoi c'est fondamental pour le système des
paiements Visa.*



Il n'y a pas si longtemps, les consommateurs n'avaient d'autre choix que d'utiliser de l'argent comptant ou des chèques pour payer leurs achats. Or, la recherche d'un mode de paiement plus pratique, plus sécuritaire et plus intéressant a donné lieu à la technologie des paiements électroniques et à Visa.



L'INTERCHANGE

Ce que c'est. Comment ça fonctionne. Et pourquoi c'est fondamental pour le système des paiements Visa.

Aujourd'hui, les paiements électroniques font partie intégrante de la société et favorisent le développement des économies un peu partout dans le monde. D'après un rapport mené en 2008 par Global Insight, les paiements électroniques ont contribué à 20 % de la croissance de l'économie canadienne au cours des 20 dernières années¹. Le succès des paiements électroniques repose sur les titulaires de carte, les détaillants et les institutions financières participant de manière égale au système des paiements.

L'interchange — soit le taux de transfert échangé entre l'institution financière du marchand et celle du titulaire de carte chaque fois qu'un produit de paiement Visa® est utilisé — joue un rôle essentiel en motivant tous les participants à maintenir des paiements électroniques sécuritaires, fiables et pratiques. L'interchange fournit un mécanisme équitable pour alimenter la croissance commerciale et partager les coûts et les avantages du système. Il s'est révélé un succès pour distribuer les avantages des paiements électroniques dans le marché. En termes simples, sans l'interchange, une grande partie de l'efficacité du système des cartes serait perdue.

¹ Source : *Les avantages des paiements électroniques dans l'économie canadienne - Livre blanc préparé par Global Insight et Visa Canada, deuxième édition, 2008.*



LE MEILLEUR SYSTÈME DE PAIEMENT ÉLECTRONIQUE DU MONDE

À l'heure actuelle, Visa relie des centaines de millions de personnes, de gouvernements et d'entreprises dans plus de 170 pays. Qu'il s'agisse de payer de l'essence ou l'épicerie, d'effectuer un retrait à un guichet automatique bancaire en voyage ou d'acheter des fournitures pour accroître les stocks à vendre, l'utilisation de Visa permet un paiement plus rapide, plus sécuritaire et plus facile pour des millions de personnes dans le monde.

Voici seulement quelques-uns des avantages concrets qu'offre Visa :

Avantages pour les consommateurs

- **Commodité** : mode de paiement universel; accès sécuritaire aux fonds par un produit de débit ou de crédit, en tout temps et presque n'importe où.
- **Sécurité** : plus sécuritaire que l'argent comptant ou les chèques; comprend des protections à l'intention des consommateurs, comme la politique Responsabilité zéro et e-Promesse de Visa.
- **Acceptation** : acceptation à des millions d'endroits dans le monde, notamment sur Internet.
- **Fiabilité** : réseau disponible en tout temps.
- **Tenue d'un budget** : registre mensuel des transactions.
- **Récompenses** : points de récompense, milles aériens, remises en argent.

Avantages pour les marchands

- **Augmentation des ventes** : augmentation potentielle des ventes découlant du fait que les titulaires de carte ont un accès efficace à des fonds; ventes accrues grâce aux produits de prestige et de récompenses.
- **Transactions plus rapides** : diminution du temps requis pour effectuer une transaction de paiement par rapport aux autres modes de paiement.
- **Paiement garanti** : paiement à faible risque.
- **Meilleure gestion du risque** : authentification de l'identité du titulaire de la carte et surveillance de la fraude.
- **Économies de coût potentielles** : processus administratifs rationalisés, réduisant les dépenses liées au traitement des chèques et de l'argent comptant.
- **Internet et ventes par téléphone** : moyen pratique et rentable de payer des biens et des services sur de nouveaux canaux de vente, comme les ventes en ligne ou par téléphone.
- **Clients satisfaits et fidèles** : récompenses et promotions qui peuvent accroître la fidélité des titulaires de carte.

Avantages pour l'économie mondiale

- **Efficacité** : efficacité accrue du commerce.
- **Accès** : meilleur accès à une infrastructure moderne de services financiers et de paiements mondiaux.
- **Commerce mondial** : risques réduits dans le cas des transactions transfrontalières.
- **Voyages et tourisme** : facilite les voyages dans le monde et en accroît la sécurité.

Visa facilite les paiements électroniques mondiaux entre tous les participants



**Inclut les établissements des détaillants acceptant les cartes et les guichets automatiques bancaires sur le territoire européen Visa*

L'INTERCHANGE — PIERRE ANGULAIRE DE L'UN DES SYSTÈMES DE PAIEMENT ÉLECTRONIQUE LES PLUS FIABLES DU MONDE

L'interchange est le taux de transfert échangé entre l'institution financière qui émet la carte Visa, ou « émetteur », et l'institution financière qui acquiert le détaillant, ou « acquéreur », chaque fois qu'un produit Visa est utilisé. Son principal rôle est de créer le juste équilibre d'incitatifs entre les émetteurs — qui font la promotion et l'émission des cartes Visa auprès des consommateurs — et les acquéreurs — qui enregistrent et traitent les transactions Visa au nom des détaillants.

L'interchange fait fonctionner le système des paiements Visa, ce qui permet aux institutions financières d'être reliées aux détaillants et aux titulaires de carte des quatre coins du globe. Il permet de s'assurer que les institutions financières investissent dans le système Visa et les avantages dont bénéficient tous les titulaires de carte — qu'il s'agisse d'un programme de prévention de la fraude, d'une protection contre la surcharge au point de vente, d'une assurance de location de voiture, de milles aériens ou d'un service à la clientèle offert en tout temps. En équilibrant les facteurs économiques entre tous les participants, l'interchange encourage un plus grand nombre de détaillants à accepter Visa.



ACHAT TYPE

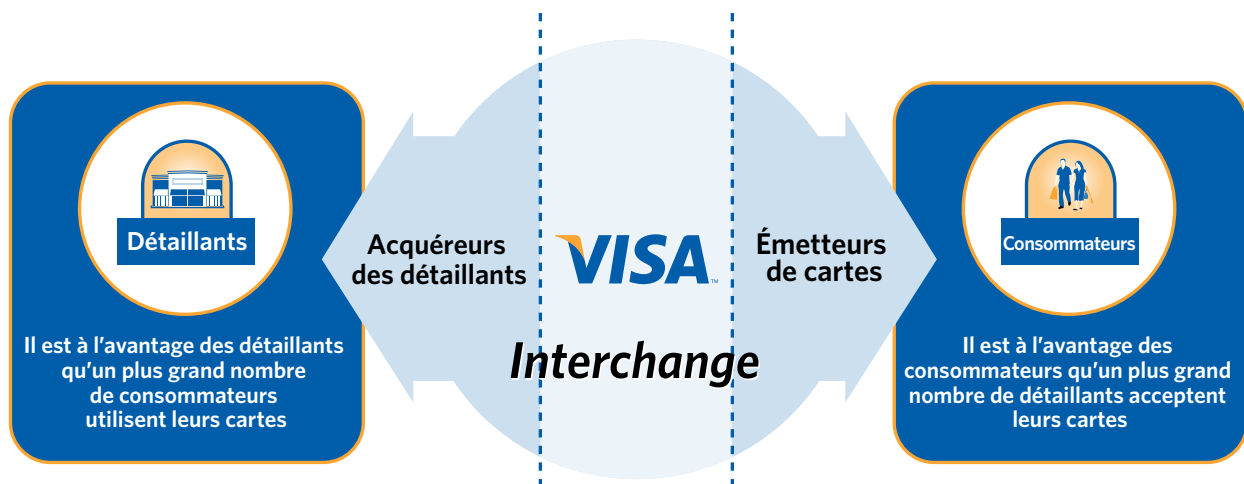
Des transactions de paiement Visa ont lieu chaque minute de chaque jour, un peu partout dans le monde, au moyen de VisaNet, le réseau de Visa qui relie le détaillant, l'institution financière du détaillant (appelée « acquéreur »), le titulaire de carte et l'institution financière du titulaire de carte (appelée « émetteur »).



- Un titulaire de carte choisit un bien, accepte de payer le prix de détail au détaillant et présente sa carte pour effectuer le paiement.
- Le détaillant fournit les détails de l'achat, y compris l'information sur la carte Visa, à son acquéreur pour approbation.
- L'acquéreur envoie les détails de l'achat à l'institution financière du titulaire de carte.
- S'il a correctement suivi les procédures requises par son acquéreur, le détaillant reçoit une « garantie de paiement », et le titulaire de carte reçoit le bien acheté.
- L'institution financière du titulaire de carte remet à l'acquéreur du détaillant le prix de détail, moins le taux d'interchange. Ce dernier peut être un taux unique, négocié directement entre l'institution financière du titulaire de la carte et celle du détaillant, ou il peut s'agir du taux établi par défaut par Visa.

La banque du détaillant, ou l'acquéreur, remet au détaillant le prix de détail, moins le taux d'escompte du marchand (TEM). L'acquéreur négocie un TEM avec le détaillant relativement à un forfait de services de paiement électronique, et Visa ne prend aucunement part à la négociation ou à l'établissement du TEM. Le TEM appliqué par l'acquéreur comprend probablement un vaste éventail d'entrants commerciaux qui peuvent inclure des services de compte de l'acquéreur, des frais d'achat ou de location d'un terminal ainsi que des frais d'entretien, des mesures d'amélioration de la sécurité, la gestion des risques de fraude, l'utilisation de lignes de transmission des données, l'interchange, les reçus de transaction et d'autres fournitures liées aux cartes, du matériel au point de vente et la marge de profit de l'acquéreur.

L'acquéreur fournit habituellement au détaillant un relevé mensuel de ses frais, ce qui permet à ce dernier de voir exactement quels sont ses coûts d'acceptation des paiements électroniques. Ce résumé aide le détaillant à évaluer s'il obtient une valeur suffisante ainsi qu'à enregistrer et à déduire le TEM, comme toutes ses autres dépenses commerciales.



L'interchange équilibre les exigences et les caractéristiques uniques de chaque partie afin d'optimiser le système

FAIRE AFFAIRE DANS UN MARCHÉ BILATÉRAL

Le système des paiements Visa est ce que les économistes appellent un marché « bilatéral », parce qu'il comprend deux groupes distincts — les titulaires de carte et les détaillants — dont chacun procure à l'autre des avantages. Les titulaires de carte veulent une carte de paiement qu'ils peuvent utiliser chez le plus grand nombre de détaillants possible. Les détaillants veulent accepter une carte de paiement détenue par le plus grand nombre de clients possible.

L'industrie de la presse est un autre exemple d'un secteur qui doit équilibrer les besoins de deux groupes : les lecteurs et les annonceurs. Si le prix d'une annonce dans un journal est trop élevé, il en résultera un plus petit nombre d'annonces, un revenu moindre et un produit de plus faible qualité que les consommateurs ne voudront peut-être pas acheter. Si le prix du journal est trop élevé ou si son contenu ne correspond pas à ce que veulent les consommateurs, le nombre de lecteurs diminuera, ce qui rendra le journal moins attrayant pour les annonceurs.

À l'instar de tous les autres modèles économiques bilatéraux, le système des paiements Visa doit équilibrer les besoins et les désirs de tous les participants. Si le coût des détaillants était trop élevé, de nombreuses entreprises cesseraient d'accepter les cartes Visa, ce qui nuirait à l'efficacité du système. De même, si le coût des consommateurs était trop élevé, il limiterait l'utilisation des cartes Visa et, par conséquent, inhiberait les dépenses à la consommation.



FOIRE AUX QUESTIONS

Qu'est-ce que l'interchange?

L'interchange est le taux de transfert échangé entre la société de traitement ou l'institution financière d'un détaillant, appelée « acquéreur », et l'institution financière du titulaire de carte chaque fois qu'une carte Visa est utilisée.

Qui paie l'interchange?

Les détaillants et les consommateurs ne paient pas l'interchange. L'interchange est le taux de transfert échangé entre l'institution financière du détaillant et celle du titulaire de carte chaque fois qu'un produit de paiement Visa est utilisé.

L'institution financière du détaillant, appelée acquéreur, paie généralement l'interchange. Le détaillant effectue un paiement à son institution financière relativement aux transactions par carte Visa, fréquemment appelé taux d'escompte du marchand ou TEM. Il s'agit de frais établis d'après le marché par l'institution financière du détaillant, laquelle exerce ses activités dans un marché concurrentiel — le détaillant peut choisir son institution financière, de la même façon qu'un titulaire de carte peut choisir l'institution financière qui émet sa carte Visa.

L'interchange n'est qu'une des composantes du coût des affaires. Le TEM appliqué par l'acquéreur peut aussi inclure des services de compte, des frais d'achat ou de location d'un terminal ainsi que des frais d'entretien, des mesures d'amélioration de la sécurité, la gestion des risques de fraude, l'utilisation de lignes de transmission des données, les reçus de transaction et d'autres fournitures liées aux cartes, du matériel au point de vente et la marge de profit de l'acquéreur.

Que paient les marchands pour accepter Visa?

Les marchands paient des frais aux fournisseurs de services de paiements électroniques, appelés « acquéreurs », pour tous les services qu'ils offrent. Ces frais comprennent habituellement les frais de l'acquéreur pour l'acceptation de une ou plusieurs marques de paiement et, souvent, comprennent des services de compte, des frais d'achat ou de location d'un terminal ainsi que des frais d'entretien, des mesures d'amélioration de la sécurité, la gestion des risques de fraude, l'utilisation de lignes de transmission des données, l'interchange, les reçus de transaction et d'autres fournitures liées aux cartes, du matériel au point de vente et la marge de profit de l'acquéreur. L'ensemble de ces frais est souvent appelé taux d'escompte du marchand (TEM).

Comment Visa établit-elle l'interchange?

L'interchange est établi en réponse à des forces du marché dynamiques et hautement concurrentielles. Il vise le juste équilibre économique entre les participants du réseau de paiement. Entre autres choses, il peut varier selon le type de détaillant, le coût de la vente, le type de produit de paiement, la technologie de traitement que le marchand utilise et la région ou le pays.

Par exemple, au Canada, les transactions effectuées à une station-service ou à une épicerie possèdent chacune des attributs uniques pouvant nécessiter différentes catégories d'interchange et différentes stratégies de traitement. De même, le type de produit de paiement (carte personnelle ou commerciale) et comment il est utilisé (par ex., traité en « temps réel » par un système de traitement électronique, ou par Internet) peuvent affecter le taux d'interchange et les exigences en matière de traitement.

À combien s'élève l'interchange?

L'interchange n'est pas un montant unique. Il y a plusieurs taux d'interchange, et ils peuvent varier selon le type de détaillant, le coût de la vente, le type de produit de paiement, la technologie de traitement que le détaillant utilise et la région ou le pays. Par exemple, les transactions effectuées à une station-service ou à une épicerie possèdent chacune des attributs uniques pouvant nécessiter différentes catégories d'interchange et différentes stratégies de traitement. De même, le type de produit de paiement (carte personnelle ou commerciale) et comment il est utilisé (par ex., traité en « temps réel » par un système de traitement électronique, ou par Internet) peuvent affecter le taux d'interchange et les exigences en matière de traitement. Les différents taux sont utilisés pour favoriser le développement des produits et du marché, la qualité des données ainsi que les outils et les programmes de gestion du risque.

Visa Canada n'a-t-elle pas augmenté récemment ses taux d'interchange?

Avant avril 2008, Visa Canada avait une structure d'interchange unique, qui était simple mais rigide. Il y a plusieurs années, la gestion de Visa Canada a conclu que cette structure ne pouvait plus répondre efficacement à l'évolution du marché canadien des paiements.

Les changements à la structure des taux ont été conçus de manière à n'avoir aucune incidence sur les revenus des participants de l'ensemble du système Visa. Ils confèrent au réseau une plus grande souplesse et plus de capacité pour mieux répondre à un marché dynamique en évolution constante.

Les marchands peuvent-ils négocier les taux d'interchange?

Les détaillants ne paient pas directement l'interchange. Ils versent un taux d'escompte du marchand ou des frais de service du marchand, qu'ils peuvent négocier directement avec leur institution financière. L'interchange est un mécanisme qui aide à gérer un système mondial, composé de milliers d'institutions financières, de millions de détaillants et de millions de consommateurs.

Y a-t-il des marchands qui intentent des poursuites contre Visa relativement à l'interchange?

Dans certains pays, comme aux États-Unis, des marchands ont choisi de tenter de négocier leur coût d'acceptation des cartes en intentant des poursuites.

Les taux d'interchange sont-ils réglementés?

Dans certains pays, une réglementation des prix a été imposée sur l'interchange. Cette réglementation n'a fait que nuire aux consommateurs. En Australie, où les taux d'interchange sont réglementés, les détaillants ont accru leurs profits, tandis que les consommateurs ont perdu des avantages en matière de cartes et de choix. Les consommateurs paient aussi des prix plus élevés en raison des frais de contrôle que les détaillants peuvent maintenant imputer.

Quels sont les revenus que Visa tire de l'interchange?

Visa ne reçoit pas directement de revenus de l'interchange. L'interchange est le taux de transfert payé par l'institution financière du détaillant à celle du titulaire de carte relativement à la vaste majorité des transactions. Dans le cas des transactions par guichet automatique bancaire, l'interchange fonctionne inversement, soit de l'émetteur du titulaire de carte vers l'institution financière du détaillant. Il fait partie de la structure de coût des institutions financières.

Ce que vous devriez savoir sur l'interchange

- L'interchange est essentiel au fonctionnement d'un réseau Visa en santé, qui offre une valeur à tous les participants. Les taux d'interchange sont établis dans un environnement dynamique et hautement concurrentiel.
- L'interchange ne s'applique pas aux titulaires de carte. En fait, le système Visa interdit aux détaillants d'imputer aux titulaires de carte des frais pour utiliser leurs cartes au point de vente.
- Les détaillants et les consommateurs ne paient pas l'interchange. Les détaillants versent ce que l'on appelle un taux d'escompte du marchand (TEM) ou des frais de service du marchand, que le détaillant peut négocier avec son institution financière. Le TEM inclut habituellement le coût de traitement des transactions, le service de location de terminal et le service à la clientèle, l'interchange et la marge de profit de l'acquéreur ou de la société de traitement, entre autres coûts. Puisque l'interchange n'est peut-être qu'un élément du taux d'escompte du marchand, le plafonnement des taux d'interchange ne permettrait pas nécessairement de réduire le coût de traitement des cartes d'un détaillant.

Bien que l'interchange ne soit pas un coût direct pour les détaillants, il y a un coût lié à l'acceptation des cartes Visa, tout comme il y a un coût lié à l'acceptation de l'argent comptant, des chèques et des autres formes de paiement. Par exemple, il faut du temps pour compter et déposer l'argent comptant, et celui-ci peut disparaître à la suite d'une erreur ou d'un vol. Les chèques peuvent être frauduleux ou entraîner des pertes pour les détaillants en raison d'une provision insuffisante. Le coût d'acceptation des paiements électroniques est peut-être plus transparent pour les détaillants, parce que leur acquéreur leur facture directement ce service.

- Visa surveille et rajuste régulièrement l'interchange — l'augmentant parfois, le diminuant parfois — afin de s'assurer que les facteurs économiques et la valeur de la transaction sont équilibrés pour toutes les parties. Ces ajustements permettent à Visa d'élargir les types de paiement que les consommateurs peuvent effectuer au moyen de leurs cartes.
- Visa établit les taux d'interchange d'une manière qui équilibre les facteurs et les valeurs économiques entre toutes les parties prenant part au réseau Visa — détaillants, institutions financières et titulaires de carte. Si l'interchange est trop faible, les institutions financières des titulaires de carte n'émettront pas de cartes; si l'interchange est trop élevé, les détaillants ne les accepteront pas.
- Les détaillants ont des options pour diminuer leurs frais s'ils croient vraiment que leurs coûts d'acceptation des paiements électroniques sont trop élevés. Ils peuvent réduire leur volume de transactions par carte de paiement en fournissant des rabais aux personnes qui paient comptant, ou en choisissant de n'accepter que de l'argent comptant ou des chèques. Les détaillants peuvent aussi comparer les offres des acquéreurs qui se font concurrence afin d'obtenir le meilleur prix.

