

NETMANAGEMENT®

Livre blanc

Différences entre l'acceptation des cartes bancaires et les méthodes de paiement alternatives (APMs)

Version 1.00
August 2025
Français

Introduction

À l'heure où le commerce devient de plus en plus numérique et globalisé, les modes de paiement évoluent rapidement. Si les cartes bancaires ont longtemps été la norme dans les transactions électroniques, les méthodes de paiement alternatives (APMs – Alternative Payment Methods) gagnent en popularité auprès des consommateurs comme des entreprises.

Le choix entre accepter les cartes bancaires ou intégrer des APMs ne relève pas uniquement d'une préférence technique ou commerciale, mais influence profondément les coûts, les risques, la conformité réglementaire et la performance opérationnelle des marchands comme des acquéreurs.

Ce livre blanc a pour but d'expliquer en détail les différences fondamentales entre les cartes bancaires et les APMs, en analysant leurs impacts sur les parties prenantes, et en fournissant une évaluation claire des avantages et inconvénients pour les clients, les marchands et les acquéreurs.

Coûts et charges réglementaires liés aux cartes bancaires

Les paiements par carte sont encadrés par un réseau complexe de règles imposées par les grands réseaux internationaux comme Visa, Mastercard ou American Express. Les marchands doivent supporter plusieurs types de frais : frais d'interchange (versés à la banque émettrice), frais de schéma (aux réseaux de cartes), ainsi que les commissions des acquéreurs. À cela s'ajoutent des exigences de conformité technique, notamment la norme PCI DSS (Payment Card Industry Data Security Standard), indispensable pour protéger les données des porteurs de carte.

Ces exigences rendent l'acceptation des cartes coûteuse pour les acquéreurs, qui répercutent généralement ces coûts sur les marchands. Pour les commerçants à faibles marges ou ayant un grand volume de transactions, cela peut sérieusement affecter la rentabilité.

Le risque de rétrofacturation (chargeback)

Un des grands désavantages des paiements par carte est le risque de chargeback, ou rétrofacturation. Il permet au porteur de carte de contester un paiement, parfois plusieurs semaines après, pour des raisons telles que la non-livraison, la fraude présumée ou le mécontentement. Le marchand peut ainsi perdre la transaction, même si la prestation a été effectuée correctement.

Avec les APMs, notamment ceux basés sur des virements bancaires comme SEPA, iDEAL (Pays-Bas) ou Swish (Suède), les chargebacks sont inexistantes ou extrêmement limités. Cela réduit considérablement les pertes potentielles et apporte aux marchands une meilleure visibilité sur leur trésorerie.

Moins de besoin d'évaluation des risques

En raison du risque élevé de chargeback, les paiements par carte nécessitent souvent des systèmes de gestion de risques complexes : scoring antifraude, vérifications d'identité, surveillance en temps réel, etc.

Les APMs, étant très peu sujets à la rétrofacturation, permettent aux acquéreurs et marchands de se passer de ces dispositifs lourds et coûteux. Cela simplifie le processus d'intégration, réduit les charges opérationnelles et améliore l'expérience client.

Allègement des contraintes de sécurité (PCI DSS non requis)

L'acceptation des cartes impose le respect strict de la norme PCI DSS, qui implique des audits, des infrastructures sécurisées et des formations spécifiques. C'est un processus exigeant, coûteux et chronophage.

Les APMs n'impliquent généralement pas la gestion de données sensibles comme les numéros de carte. Ils utilisent des connexions bancaires sécurisées, des tokens ou des authentifications via application mobile. Résultat : moins de contraintes techniques et financières, sans compromettre la sécurité.

Architecture plus simple, coûts opérationnels réduits

Les APMs reposent sur une infrastructure beaucoup plus légère. Les paiements se font souvent directement entre le compte du client et celui du commerçant, sans intermédiaires tels que les banques émettrices ou les réseaux de cartes.

Cela apporte plusieurs avantages :

- ✓ **Moins d'intermédiaires = moins de frais** : les coûts liés aux schémas de cartes disparaissent.
- ✓ **Intégration plus rapide** : les APMs proposent souvent des APIs faciles à mettre en œuvre.
- ✓ **Processus de réconciliation plus simple** : moins de parties prenantes, donc moins de complications comptables.

Préférence locale et meilleure conversion

Les APMs sont souvent conçus pour répondre aux habitudes de paiement locales. Ils bénéficient donc d'un fort taux d'adoption dans leur pays d'origine :

- En Allemagne : Sofort, prélèvement automatique SEPA ou Paypal sont très populaires.
- Aux Pays-Bas : iDEAL est utilisé dans plus de 70 % des transactions en ligne.
- En Suède : Swish est préféré aux cartes par une majorité d'utilisateurs.
- En Suisse, c'est Twint qui est le plus utilisé, tandis qu'en Autriche, c'est eps et Bluecode qui sont utilisés.

En proposant ces moyens de paiement, les marchands augmentent leur taux de conversion, réduisent les abandons de panier et renforcent la confiance des consommateurs.

Modèles de frais flexibles et indépendants du montant

Les cartes bancaires appliquent généralement une commission proportionnelle au montant payé, ce qui devient coûteux pour les transactions élevées. En revanche, beaucoup d'APMs – notamment ceux reposant sur les virements bancaires – permettent une tarification fixe par transaction.

Cela offre de nombreux avantages :

- **Transactions de gros montant** : le coût est plafonné, quel que soit le montant.
- **Micropaiements** : les APMs comme MobilePay, Twint ou Paylib permettent de traiter des montants de quelques centimes sans perte.

Autres avantages des APMs

Outre les points déjà évoqués, les APMs offrent encore d'autres bénéfices :

- ✓ **Liquidité plus rapide** : certains APMs créditent les fonds instantanément.
- ✓ **Capacité d'innovation** : les fournisseurs d'APMs réagissent plus vite aux besoins du marché.
- ✓ **Moins de pression réglementaire** : en dehors des réseaux de cartes, les exigences comme la SCA de la DSP2 sont souvent gérées de manière plus souple.

Résumé : Avantages et inconvénients selon les parties prenantes

| Critère | Cartes bancaires | Méthodes de paiement alternatives (APMs) |
|---------------------------|------------------------------|--|
| Structure de coûts | Élevée, multi-intermédiaires | Réduite, infrastructure légère |
| Risque de chargeback | Élevé | Faible ou inexistant |
| Évaluation du risque | Requise | Souvent inutile |
| Conformité PCI DSS | Obligatoire | Non requise |
| Intégration technique | Complexe | Facile via API |
| Modèle tarifaire | Pourcentage du montant | Tarif fixe ou flexible |
| Acceptation client | Variable selon la région | Très élevée, adaptée localement |
| Adapté aux micropaiements | Limité | Excellente compatibilité |
| Vitesse de règlement | Retardé | Instantané ou quasi immédiat |
| Niveau d'innovation | Faible, très régulé | Élevé, très dynamique |

Conclusion : Vers une diversification, mais les APMs prennent de l'avance

Les cartes bancaires resteront importantes, notamment pour les paiements transfrontaliers ou les environnements à forte réglementation. Cependant, les APMs s'imposent de plus en plus comme une alternative stratégique plus économique, plus sûre et mieux adaptée aux attentes des utilisateurs modernes.

Les marchands profitent de coûts réduits, d'un risque maîtrisé et de processus simplifiés. Les clients bénéficient de solutions locales, fiables et souvent plus pratiques. Pour les acquéreurs, les APMs représentent une opportunité d'élargir leur offre à moindre coût.

Recommandation

Les entreprises doivent considérer les APMs non comme une simple option secondaire, mais comme un levier stratégique de croissance. Leur intégration permet d'augmenter les taux de conversion, de réduire les frais, et de s'adapter aux marchés locaux avec agilité et pertinence.