

Programmes de taux d'interchange de Mastercard Canada

Aperçu des programmes et foire aux questions

Aperçu

Pour respecter le code de conduite destiné à l'industrie canadienne des cartes de crédit et de débit du gouvernement fédéral, Mastercard Canada a affiché sur son site Web les renseignements concernant ses taux d'interchange. Auparavant, Mastercard communiquait ses taux d'interchange à ses partenaires commerçants lorsqu'ils en faisaient la demande.

Pendant près de 40 ans, Mastercard a établi des frais d'interchange par défaut (l'établissement de taux d'interchange en l'absence d'entente bilatérale entre la société émettrice et l'acquéreur ou la société émettrice et le commerçant). L'établissement de taux d'interchange par défaut s'est révélé la façon la plus efficiente d'équilibrer les frais au sein du système et de favoriser une industrie du paiement prospère et concurrentielle, ce qui profite aux titulaires de cartes, aux commerçants et aux institutions financières.

Il convient de faire remarquer que Mastercard ne perçoit pas les frais d'interchange. En effet, Mastercard établit les taux d'interchange dans le but de permettre aux participants du système de paiement – y compris les titulaires de cartes et les commerçants – de tirer pleinement profit de la valeur et des avantages qu'offre le réseau de Mastercard.

Le taux d'interchange moyen de Mastercard pour les consommateurs, est de 1,40 %, ce qui signifie que pour un achat moyen de 100 \$ réglé avec une carte de crédit Mastercard® au Canada, les frais d'interchange sont de 1,40 \$. En payant ces frais minimes à l'acquéreur, les commerçants qui acceptent les cartes de paiement bénéficient de nombreux avantages, notamment une garantie de paiement, une augmentation des ventes, la possibilité d'offrir le commerce électronique, une réduction des coûts liés à la manipulation d'argent, la conversion automatique des devises et l'accès, en magasin et en ligne, à des millions de titulaires de cartes du monde entier.

De façon générale, les taux de Mastercard varient entre 0,87 % (transactions de base de la catégorie « Sans Contact ») et 2,69 % (transactions à Muse Mastercard™ Standard) et dépendent de divers facteurs, y compris le type de commerçant, le type de transaction – au point de vente ou par commerce électronique – et le type de carte – carte standard, carte privilège ou carte d'entreprise.

Foire aux questions

Que sont les frais d'interchange, à qui ces frais sont-ils versés et pourquoi?

Les frais d'interchange sont versés par un acquéreur à une société émettrice et concernent une transaction effectuée au moyen d'une carte de crédit. Les frais d'interchange permettent de rembourser une partie des nombreuses activités qu'effectue la société émettrice et des coûts qu'elle assume qui permettent à l'acquéreur de fournir une grande valeur et d'importants avantages à ses clients, les

commerçants.

Les coûts assumés par les sociétés émettrices comprennent notamment, le financement, les pertes liées au crédit, la facturation et le recouvrement, le service à la clientèle, la prévention de la fraude et les pertes liées à la fraude, le traitement de données, la conformité et les coûts liés à l'acquisition de compte. Puisque, bien souvent, au sein d'un système où interviennent quatre parties, l'acquéreur et l'émetteur sont deux entités différentes, les frais d'interchange sont versés en contrepartie des avantages fournis par une société émettrice pour une transaction particulière.

Qui perçoit les frais d'interchange?

Au sein du réseau Mastercard, ce sont les sociétés émettrices de cartes - et non pas Mastercard – qui perçoivent les frais d'interchange. Les commerçants versent aux acquéreurs un escompte ou les frais de service des commerçants afin de pouvoir accepter les cartes de crédit comme mode de paiement. Les frais d'interchange sont normalement inclus dans les frais de service des commerçants. Les frais d'interchange ne constituent qu'une partie des frais que paient les commerçants relativement aux transactions effectuées par carte de crédit.

Est-ce que Mastercard tire des revenus des frais d'interchange?

Non. Mastercard génère ses propres revenus en faisant payer ses institutions financières clientes pour le traitement des transactions et d'autres services liés au paiement.

Qui paie les frais d'interchange?

Les consommateurs ne paient pas les frais d'interchange ni les frais de service du commerçant. Le commerçant verse les frais de service du commerçant à l'acquéreur, c'est-à-dire l'institution financière qui permet au commerçant d'accepter le paiement par carte. Toutefois, une partie importante des avantages que retire le commerçant provient de la valeur du réseau et des services offerts par l'institution financière émettrice. Par exemple, l'institution financière émettrice permet à un consommateur d'acheter à crédit, et la vente se fait, mais c'est l'émetteur qui assume les risques de non-paiement. Pour compenser en partie ce déséquilibre, l'acquéreur verse à la société émettrice des frais d'interchange pour assumer les frais liés aux périodes pendant lesquels aucun intérêt n'est perçu, les coûts liés au traitement et les pertes liées à la fraude et au crédit. Les frais d'interchange ne couvrent qu'une partie des frais assumés par la société émettrice.

Où peut-on consulter les taux d'interchange?

Les taux d'interchange de Mastercard sont affichés sur le site [mastercard.ca](https://www.mastercard.ca). Nous sommes convaincus que les renseignements affichés vous permettront de comprendre les taux d'interchange. Cependant, nous sommes également conscients du fait que ces renseignements sont destinés à un vaste public et que les attentes et les besoins des uns peuvent être différents de ceux des autres. C'est pourquoi nous incitons les commerçants à s'adresser à leur acquéreur ou à un autre fournisseur de services d'acceptation de paiement par carte s'ils ont des questions concernant les taux

d'interchange de Mastercard, l'acceptation des cartes Mastercard® ou leur convention d'acceptation des paiements par carte.

Quels avantages les commerçants tirent-ils de l'acceptation des cartes de crédit?

Les commerçants retirent de formidables avantages en acceptant les cartes de crédit, notamment une augmentation des revenus provenant des ventes et la capacité de vendre à crédit sans assumer aucun risque, une garantie de paiement, une réduction des coûts liés à la manipulation d'argent, une plus grande convivialité pour le client et une plus grande satisfaction de la clientèle, la possibilité d'offrir le commerce électronique, le traitement des ventes internationales, la conversion automatique des devises et le règlement. En somme, les commerçants profitent d'une augmentation des ventes, notamment des gros achats, tout en refilant aux institutions financières les risques concernant les pertes et les fraudes liées au crédit.