

Prise de position

Commissions sur les paiements sans espèces

I. Exigences de l'usam

Plus grande organisation faïtière de l'économie suisse, l'Union suisse des arts et métiers usam représente plus de 230 associations et plus de 600 000 PME, soit 99,8% des entreprises de notre pays. La plus grande organisation faïtière de l'économie suisse s'engage sans répit pour l'aménagement d'un environnement économique et politique favorable au développement des petites et moyennes entreprises.

À ce titre, l'usam exige:

- **que la charge excessive que représentent les commissions pour les PME soit réduite à l'aide d'instruments du droit de la concurrence;**
- **que la transparence des structures tarifaires soit accrue et que ces structures soient simplifiées;**
- **que le quasi-monopole qui règne aujourd'hui sur le marché de l'acquiring soit brisé et la concurrence rétablie;**
- **que, dans le cadre de la réduction de la charge que représentent les commissions pour les PME, soit prise en compte la commission globale (commission du commerçant) et non pas uniquement certains éléments de la commission (p. ex. la commission interbancaire).**

II. Contexte

Les paiements sans espèces ont considérablement simplifié les procédures de paiement à la caisse des magasins ou lors d'achats en ligne. La plupart du temps, ils se font sur la base d'une carte de crédit ou de débit. À l'arrière-plan, de nombreuses parties sont impliquées dans le processus de paiement. Il existe plusieurs intermédiaires entre le commerçant et le client: les banques des deux parties, le réseau de cartes ainsi que le partenaire contractuel du commerçant (généralement appelé *acquirer* ou acquéreur). Dans ce système de paiement, toutes les parties ont des fonctions et des tâches différentes. L'acquéreur, par exemple, est responsable du bon déroulement du processus de paiement et de sa sécurité. Il encaisse les montants facturés au client pour le commerçant et s'occupe de ce dernier. Il est également responsable de la gestion de l'infrastructure du terminal. La banque du client, qui lui remet la carte, traite la transaction, prend des mesures de prévention contre la fraude et effectue d'autres travaux pour garantir le bon fonctionnement du système. Le réseau de cartes émet des licences de cartes et est responsable de la transmission des données ainsi que de l'examen de solvabilité.

Tous les acteurs concernés doivent ensuite être rémunérés pour les services fournis. Une commission est ainsi prélevée auprès des commerçants – commission dite du commerçant. Celle-ci est payée par le commerçant à l'acquéreur, qui rémunère la banque et le réseau de cartes par le biais de contrats correspondants. La part de la commission touchée par l'acquéreur est appelée *Acquirer Fee*. Le réseau de cartes est quant à elle rémunérée par *Scheme Fee* et la banque émettrice de cartes par la *Interchange Fee*.

Depuis le lancement des nouvelles cartes de débit *Debit Mastercard* et *Visa Debit* en 2019/2020, les PME du secteur du commerce enregistrent une forte augmentation des commissions. Cette augmentation est souvent justifiée par le fait que – sur la base de l’approbation de la Commission de la concurrence (COMCO) – une commission d’interchange est prélevée sur les nouvelles cartes de débit, ce qui n’était pas le cas pour le produit précédent *Maestro*. C’est pourquoi les efforts visant à réduire la charge des commissions se sont jusqu’ici principalement concentrés sur la réglementation de la commission d’interchange. Ainsi, la COMCO mène ou a mené des négociations avec les réseaux de cartes *Visa* et *Mastercard* dans le but d’adapter la commission d’interchange prélevée sur les nouvelles cartes de débit.

III. Appréciation

Pour considérer la charge que représentent les commissions, l’usam part d’une vision globale. La commission due par le commerçant se composant de différents éléments, il n’est pas réaliste de vouloir alléger la charge que représentent les commissions élevées imposées aux PME par des mesures portant uniquement sur un élément, par exemple sur l’*Interchange Fee* (commission interbancaire). Au lieu de cela, la commission due par le commerçant doit être considérée dans sa globalité. Toute mesure visant à alléger la charge des PME doit donc être prise en tenant compte de tous les éléments dont la commission du commerçant se compose.

Différencier les diverses composantes de la commission est d’autant plus difficile que chacune de ces composantes est elle-même constituée d’un grand nombre de frais différents. Les répartir en trois parties, comme on le fait habituellement, constitue donc déjà une simplification importante. Différentes caractéristiques du paiement (par exemple le montant de la transaction, le type de clé de sécurité, le pays d’émission de la carte, le nombre de tentatives de vérification nécessaires, etc.) sont facturées à différents taux. Il est donc presque impossible de savoir comment se compose en fin de compte la commission d’un paiement. Cela s’explique entre autres par le fait que le commerçant ne dispose pas, concernant la carte, de toutes les informations qui servent de base au calcul de la commission. Le fait que les acquéreurs travaillent souvent avec des taux mixtes accroît encore le manque de transparence. Concrètement, cela signifie que l’acquéreur ne calcule pas de façon individuelle chaque élément du paiement, mais qu’il définit un taux moyen à partir des taux des différents éléments, taux qui s’applique ensuite à tous les paiements. Toutefois, le commerçant ne sait pas de quelle manière se forme le taux mixte et ne peut pas juger si celui-ci correspond bien aux paiements effectués chez lui (par exemple, s’il a effectivement encaissé autant de paiements avec des cartes internationales que le taux mixte le suppose). Ce manque de transparence constitue un obstacle majeur pour les commerçants qui souhaitent optimiser leurs coûts. Les PME sont beaucoup plus touchées par ce problème que les grands distributeurs, car elles disposent de moins de ressources pour se procurer les informations nécessaires. C’est la raison pour laquelle l’usam demande que les structures tarifaires soient simplifiées. En outre, la manière dont se calculent les commissions de toutes les entreprises, en particulier des PME, doit être transparente et compréhensible. En l’occurrence, l’introduction de règles de transparence contraignantes ou l’obligation pour les acquéreurs de proposer des modèles de décompte Interchange++ à tous les commerçants, y compris aux PME, seraient des options possibles.

Des structures tarifaires plus transparentes favorisent aussi une concurrence loyale. Or, celle-ci n’existe pas aujourd’hui entre les acquéreurs – ce qui n’est pas le cas pour les banques et les réseaux de cartes, où une multitude de prestataires se font concurrence sur le marché. Pour les paiements nationaux en présentiel, qui représentent la principale source de revenus pour les PME, il n’y a de facto que deux acquéreurs. On peut donc parler d’un quasi-monopole. L’absence de concurrence rend impossible la formation de prix équitables et fait donc grimper les commissions. De plus, les obstacles à l’accès au marché sont importants, ce qui complique l’apparition ou l’entrée de nouveaux acquéreurs sur le marché suisse. Cette situation déséquilibrée doit être corrigée. C’est pourquoi l’usam demande que le quasi-monopole qui prévaut actuellement sur le marché de l’acquiring soit brisé par des instruments relevant du droit de la concurrence.

La situation de quasi-monopole est encore amplifiée par le fait qu'il n'existe en Suisse qu'un très petit nombre de grands distributeurs. Face à eux, la grande majorité des commerçants sont des PME. Pour les acquéreurs, les contrats avec les grands distributeurs sont particulièrement rentables en raison des volumes de transactions élevés, raison pour laquelle ils leur proposent des contrats aux conditions très avantageuses, avec des commissions peu élevées. En compensation, les acquéreurs demandent aux petits commerçants des commissions plus élevées afin d'équilibrer leur modèle commercial. Ils pratiquent donc le subventionnement croisé au détriment des petits commerçants obligés de payer l'addition en s'acquittant de commissions élevées. Contrairement aux grands distributeurs, les PME n'ont pas le pouvoir de négociation nécessaire pour négocier de meilleurs contrats avec les acquéreurs et restent donc, dans la plupart des cas, obligées de payer d'importantes commissions. Les PME souffrent donc de manière disproportionnée de l'augmentation constante des commissions. Il faut mettre fin à cette situation. Il n'est plus acceptable que les modèles tarifaires soient conçus aux seuls dépens des PME. L'usam exige donc l'égalité de traitement pour tous les commerçants – quelle que soit leur taille.

IV. Conclusion

Les PME du secteur du commerce souffrent des commissions élevées dont elles doivent s'acquitter, qui réduisent leur marge de bénéfice et les limitent dans leur activité entrepreneuriale. Ces commissions n'ont fait qu'augmenter au cours des dernières années. Pour l'usam, trois raisons expliquent la charge disproportionnée qui pèsent en l'occurrence sur les PME: le quasi-monopole sur le marché de l'acquiring, l'opacité des structures tarifaires pour les différents paiements ainsi que le fait que les modèles tarifaires soient conçus aux seuls dépens des PME en raison de leur manque de pouvoir de négociation face aux grands distributeurs.

Les deux derniers points pouvant être également considérés comme des conséquences du quasi-monopole, l'usam estime que le problème des commissions élevées est un problème relevant pour le moment du droit de la concurrence. Il est donc essentiel de chercher à le résoudre par le biais d'instruments du droit de la concurrence. Cela implique aussi que l'on parte d'une vision globale des commissions et non de mesures isolées et distinctes pour chaque élément. C'est la seule façon de briser le quasi-monopole sur le marché de l'acquiring et de rétablir la concurrence, de réduire concrètement la charge que représentent les commissions pour les PME et d'accroître la transparence des structures tarifaires.

Si les mesures esquissées ne permettent pas, au moins à moyen terme, de réduire les commissions à la charge des PME, celles-ci doivent pouvoir répercuter sur leurs clients les coûts supplémentaires que leur occasionnent ces commissions. Il convient donc d'examiner les options de mise en œuvre possibles.

Berne, le 27 mai 2024

Responsable du dossier

Michèle Lisibach, Responsable des dossiers mobilité, développement territorial et commerce
Tél. 031 380 14 19, mél. m.lisibach@sgv-usam.ch