



Institut des comptes nationaux

**Le fonctionnement du marché du secteur des
paiements électroniques traditionnels et des
paiements par chèques sociaux en Belgique**

OBSERVATOIRE DES PRIX

Table des matières

Table des matières	3
Le fonctionnement du marché du secteur des paiements électroniques traditionnels et des paiements par chèques sociaux en Belgique	4
o. Introduction.....	4
1. Paiements électroniques traditionnels	6
1.1. Cadre législatif relatif aux paiements électroniques traditionnels.....	6
1.1.1. Interchange Fee Regulation (IFR) et les tarifs maximaux belges.....	6
1.1.2. Payment service directive 2 et l'interdiction de répercuter les frais sur le consommateur.....	7
1.1.3. Obligation pour les commerçants en Belgique d'accepter à la fois les paiements en espèces et les paiements électroniques	8
2. Les paiements par carte comme principale forme de paiement électronique.....	8
3. Description du marché des paiements électroniques traditionnels	13
3.1. Interdiction de facturer des frais au consommateur.....	13
3.2. Explication théorique du fonctionnement du marché.....	14
3.2.1. Le schéma de paiement à quatre parties.....	14
3.2.2. Le schéma de paiement à trois parties.....	18
3.3. Paiements électroniques dans l' e-commerce.....	19
3.4. Les principaux acteurs sur le marché belge.....	20
3.4.1. Schéma de cartes de paiement	21
3.4.2. Account-to-account providers	23
3.4.3. Fournisseurs de portefeuilles numériques	25
3.4.4. Acquirers commerciaux	25
3.4.5. Card issuers	27
3.4.6. Issuing en acquiring processors.....	27
4. Analyse de la rentabilité des différents acteurs du marché des paiements électroniques traditionnels	28
5. Paiements électroniques via des chèques sociaux.....	30
5.1. Chèques sociaux.....	31
5.2. Cadre juridique.....	36
5.3. Rentabilité.....	37
6. Analyse des coûts pour le commerçant	39
7. Conclusion	43
Annexe 1: Enquête sur les activités des prestataires de services de paiement en Belgique	47

Le fonctionnement du marché du secteur des paiements électroniques traditionnels et des paiements par chèques sociaux en Belgique

o. Introduction

Plusieurs mesures politiques ont été prises ces dernières années, tant au niveau européen (PSD 1 et 2) qu'au niveau belge, en matière de paiements électroniques traditionnels. Il ne fait aucun doute que ces initiatives ont contribué au développement du marché: le nombre de transactions électroniques classiques a continué d'augmenter ces dernières années, de nouveaux acteurs sont entrés sur le marché et les consommateurs ont désormais le choix entre plusieurs solutions de paiement. Outre les paiements électroniques traditionnels, les paiements numériques via des chèques sociaux (notamment les chèques-repas et les éco-chèques) qui ne sont pas soumis à la réglementation PSD, sont également en forte hausse ces dernières années.

Le ministre David Clarinval, vice-Premier ministre et ministre de l'Emploi, de l'Economie et de l'Agriculture, a chargé l'Observatoire des prix du SPF Economie d'analyser le fonctionnement du marché dans ce secteur en accordant une attention particulière aux éventuels obstacles qui pourraient entraver son bon fonctionnement. Par ailleurs, plusieurs fédérations de commerçants (Comeos, Unizo, UCM) ont toutefois exprimé leur inquiétude quant aux coûts supportés par le retailer/commerçant/indépendant¹ liés aux paiements électroniques traditionnels et aux paiements électroniques via des chèques sociaux.

Pour améliorer la transparence du marché, la DG Réglementation économique du SPF Economie a, dans un premier temps, été chargée d'élaborer un outil de comparaison des prix pour les commerçants. Celui-ci doit permettre de comparer les coûts des paiements électroniques entre les différents prestataires de services de paiement.

Le cadre de recherche actuel a été élargi par rapport aux études précédentes de l'Observatoire des prix. L'Observatoire des prix ne s'est pas uniquement intéressé aux petits commerçants, mais également aux commerçants de plus grande envergure. Outre les paiements électroniques classiques (par carte de débit ou de crédit), l'attention s'est également portée sur les paiements électroniques via des chèques sociaux. Cette approche a également été utilisée pour analyser les coûts pour le commerçant. La rentabilité d'un certain nombre d'acteurs importants a également été évaluée.

Pour établir son rapport, outre ses recherches documentaires, l'Observatoire des prix a mené des entretiens avec différents acteurs actifs sur ce marché. Les parties prenantes suivantes ont été consultées:

- La Banque nationale de Belgique, responsable de la surveillance de l'infrastructure,
- L'Autorité belge de la Concurrence,
- La Direction générale de la Réglementation économique du SPF Economie, chargée notamment de la surveillance du règlement relatif aux interchange fees,
- La Direction générale de l'Inspection économique du SPF Economie, responsable du respect du cadre légal en Belgique,

¹ Dans cette analyse, les termes retailer, commerçant et indépendant sont considérés comme synonymes, l'utilisation de l'un englobant automatiquement l'autre.

- Comeos, l'Union des entrepreneurs indépendants (Unizo) et l'Union des Classes Moyennes (UCM) en tant que fédérations commerciales,
- Acepta BNP Paribas Benelux, Worldline en VIVA.com² en tant que prestataires de services de paiement,
- Bancontact Payconiq Company³, Mastercard Europe en Visa Europe en tant que sociétés de schéma de paiement,
- Les trois principaux issuers de chèques sociaux en Belgique,
- Pay Belgium, en tant que fédération des prestataires de services de paiement belges,
- Becom, en tant que fédération des entreprises belges de commerce électronique (e-com),
- Un important détaillant en Belgique.

En outre, l'Observatoire des prix a contacté entre autres CCV Belgium, Payworld Belgium (des prestataires de services de paiement) et Voucher Issuers Association (VIA), la fédération des issuers de chèques sociaux, par e-mail.

Parallèlement, l'Observatoire des prix a également élaboré et envoyé un questionnaire en ligne à une trentaine de prestataires de services de paiement pour commerçants, auquel huit acteurs ont répondu. En termes de nombre de transactions électroniques, ces huit acteurs représentent une part de marché cumulée de 77 %. Les résultats du questionnaire ont été intégrés tout au long de l'étude. Il leur a été demandé non seulement de répondre à un certain nombre de questions quant au fonctionnement du marché, mais aussi de calculer les coûts pour six profils de commerçants sur la base des tarifs les moins chers en 2025. Ces profils ont été établis en collaboration avec les différentes fédérations de commerçants. Les questions de l'enquête figurent à l'annexe 1.

La première partie du présent rapport expose le cadre législatif européen et belge en matière de paiements électroniques traditionnels. La deuxième partie examine plus en détail les différents modes de paiement, en magasin (POS-Point of Sale) et en ligne, les paiements par carte s'avérant être le principal moyen de paiement en Belgique en 2024. La troisième partie décrit le marché des paiements électroniques, en mettant l'accent sur le modèle de carte à trois et quatre parties, les paiements électroniques dans le commerce électronique et les principaux acteurs du marché belge. La quatrième partie est consacrée à la rentabilité des prestataires de services de paiement (PSP) et des sociétés de schémas de paiement. Contrairement aux paiements électroniques classiques, les paiements effectués par chèques sociaux ne relèvent pas de la législation PSD2 relative aux instruments de paiement. Ils sont dès lors traités séparément dans la cinquième partie. La sixième partie calcule les coûts pour le commerçant pour six profils de commerçants sur la base d'une enquête (avec feedback de cinq prestataires de services de paiement). À titre de conclusion, la septième et dernière partie présente les principales constatations.

² Outre son rôle de commercial acquirer, VIVA.com est, entre autres, un établissement de crédit grec et un émetteur de cartes de paiement.

³ Le 1 mars 2026, la société « Bancontact Payconiq Company » changera de nom et deviendra « Bancontact Company ».

1. Paiements électroniques traditionnels

1.1. Cadre législatif relatif aux paiements électroniques traditionnels

Cette partie traite de la réglementation européenne et belge qui encadre le marché des paiements électroniques traditionnels.

1.1.1. Interchange Fee Regulation (IFR) et les tarifs maximaux belges

L'*Interchange Fee Regulation* (IFR) est un règlement européen (règlement (UE) 2015/751) en vigueur depuis 2015. Son objectif est de rendre les paiements par carte et les paiements basés sur des cartes plus transparents, plus équitables et moins coûteux, ainsi que de stimuler la concurrence entre les prestataires de services de paiement.

On entend par « *interchange fee* » (ou commission d'interchange) la commission versée à chaque transaction de paiement par carte entre l'*acquirer* (prestataire de services de paiement) et l'*issuer* (banque du titulaire de la carte) impliqués dans la transaction. D'un point de vue économique, cette commission est finalement supportée par le commerçant/détaillant, car l'*acquirer* inclut souvent l'*interchange fee* dans le coût total de la transaction qu'il facture au commerçant (appelé « *merchant service charge* » ou « *merchant service fee* »). L'*interchange fee* constitue l'un des trois éléments du coût total de la transaction que le commerçant paie pour l'acceptation des paiements par carte électronique.

L'IFR fixe des taux maximaux pour les commissions d'interchange pour des cartes pour consommateurs (et non pour les cartes d'entreprise ou les cartes commerciales) sur la base du modèle à quatre parties (et non du modèle à trois parties)⁴ :

- 0,2 % du montant de la transaction pour les paiements par carte de débit (par exemple, Bancontact) ;
- 0,3 % du montant de la transaction pour les paiements par carte de crédit (par exemple, Mastercard ou Visa).

En Belgique, cette réglementation européenne a été intégrée dans le Code de droit économique. La Belgique a ainsi fait usage de la possibilité de fixer un plafond spécifique pour les paiements par carte de débit nationaux effectués par les consommateurs. Cela a été fait très récemment par l'arrêté royal du 27 septembre 2023. Cet arrêté royal stipule que la commission d'interchange pour ces paiements ne peut dépasser 0,1 % du montant de la transaction, avec un maximum de 0,056 euro par transaction. La Belgique peut également fixer un plafond pour les paiements par carte de crédit nationaux, mais aucune décision n'a été prise à ce sujet pour l'instant.

Selon le règlement IFR, les commerçants peuvent limiter l'acceptation à certaines catégories de cartes au sein d'un même schéma de paiement⁵ (par exemple, accepter les cartes de débit pour consommateurs mais pas les cartes de crédit commerciales), à condition d'en informer clairement les consommateurs. Les commerçants ne peuvent pas refuser des cartes sur la base de l'identité de l'émetteur au sein d'un même schéma.

Enfin, le Règlement IFR oblige le prestataire de services de paiement (acquirer) de fournir certaines informations au commerçant après exécution des opérations de paiement par carte (entre autres le montant de l'opération de paiement, le montant de tous les frais appliqués à l'opération de paiement par carte et le montant de la commission de service acquittée par le commerçant et le montant de la commission

⁴ La partie 3 traite en détail le modèle à quatre parties (3.2.1.) et le modèle à trois parties (3.2.2.).

⁵ Les schémas de cartes de paiement sont abordés au point 3.4.1 de la partie 3.

d'interchange (indiqués séparément)). Cela n'empêche pas le commerçant et le prestataire de services de paiement de convenir contractuellement d'une autre interprétation des informations qui seront fournies concernant les paiements par carte.

Conformément à l'article 8, paragraphe 6, alinéa 2, de l'IFR, un commerçant peut choisir lui-même le schéma de paiement qui sera utilisé par défaut sur son terminal de paiement. Il peut par exemple définir Bancontact comme option par défaut si c'est le mode de paiement le plus avantageux ou le plus utilisé pour lui. Cela aide les commerçants/détaillants à maîtriser les coûts des paiements par carte. La liberté de choix du consommateur reste toutefois garantie. Lors du paiement, le consommateur peut toujours sélectionner un autre système que celui défini par défaut. En d'autres termes, si le commerçant utilise Bancontact par défaut, mais que le consommateur préfère Visa ou Mastercard, il peut modifier son choix au moment du paiement, à condition que le vendeur accepte Visa ou Mastercard. Cependant, la manière dont cela peut se produire n'est pas toujours transparente pour le consommateur.

1.1.2. Payment service directive 2 et l'interdiction de répercuter les frais sur le consommateur

En Belgique, les services de paiement sont essentiellement encadrés par le titre 3 du livre VII du Code de droit économique. Il s'agit d'une transposition de la Directive (UE) 2015/2366 concernant les services de paiement dans le marché intérieur, dite PSD2. La PSD2 de 2018 a pour objectif de promouvoir les moyens de paiement électroniques et de renforcer la sécurité des paiements.

Plus concrètement, la PSD2 contient l'ensemble des droits et obligations des prestataires de services de paiement et des utilisateurs de services de paiement. Il s'agit notamment des obligations d'obtenir un agrément auprès de la Banque Nationale de Belgique pour les établissements de paiement, des informations qui doivent figurer dans les contrats passés avec les utilisateurs de services de paiement ou encore des dispositions relatives à l'autorisation des transactions et la responsabilité en cas d'opération de paiement frauduleuse.

Il convient de noter que la PSD2 contient également les règles pour les prestataires de services d'initiation de paiement, les prestataires de services d'information sur les comptes ainsi qu'aux établissements de monnaie électronique. En revanche, la PSD2 exclut de son champ d'application des services reposant sur des instruments de paiement spécifiques tels que les chèques électroniques (chèques-repas, éco-chèques, etc.), qui ne peuvent être utilisés que de manière limitée et qui satisfont à l'une des conditions reprises dans la directive européenne.

La PSD2 contient quelques dispositions relatives aux frais applicables aux services de paiement. Plus spécifiquement encore, la PSD2 contient une interdiction des surcharges pour l'utilisation d'instruments de paiement pour lesquels les commissions d'interchange sont réglementées par le chapitre II du règlement (UE) 2015/751 ("Règlement IFR") et pour les virements et domiciliations SEPA.

La PSD2 laisse cependant une option aux Etats membres pour aller plus loin dans cette interdiction de surcharge en permettant d'interdire ou de limiter le droit du commerçant d'appliquer des frais pour l'utilisation de tout instrument de paiement particulier. Le législateur belge a ainsi utilisé cette option pour imposer un régime d'interdiction générale pour le commerçant d'imposer des frais à ses clients (consommateurs) pour l'utilisation de tout « instrument de paiement ».

Cette interdiction ne couvre donc pas les seuls instruments de paiement visés par le Règlement IFR ou les virements et domiciliations SEPA, mais concerne également toutes les transactions par cartes. Cela signifie que l'interdiction concerne non seulement les cartes de paiement pour consommateurs, mais aussi les cartes de paiement pour des entreprises ainsi que les cartes telles qu'American Express, par exemple. Enfin, il faut signaler que cette interdiction concerne aussi bien les achats dans les magasins physiques que les achats en ligne.

L'interdiction d'appliquer des frais est justifiée par la volonté d'assurer une juste concurrence entre les différents moyens de paiement et une transparence des coûts des moyens de paiement pour toutes les

cartes. En revanche, rien n'empêche un commerçant d'offrir une réduction pour l'utilisation d'un instrument de paiement donné, si cela est justifié par un intérêt légitime et clairement indiqué au payeur

Le cadre légal général sur les services de paiement constitué par la PSD2 est complété par d'autres instruments réglementaires en ce qui concerne entre autres les virements et domiciliations SEPA, les comptes IBAN, les virements instantanés et le service bancaire de base pour les consommateurs.

La PSD2 est actuellement en cours de révision. L'objectif est de moderniser la réglementation sur les services de paiement, compte tenu des dernières innovations en la matière, et de renforcer la sécurité des paiements et la lutte contre la fraude bancaire (PSD3 et Payment Service Regulation - PSR). Toutefois, on peut également souligner quelques discussions visant à améliorer la transparence des coûts des schémas de cartes de paiement.

1.1.3. Obligation pour les commerçants en Belgique d'accepter à la fois les paiements en espèces et les paiements électroniques

Depuis le 1er juillet 2022, toutes les entreprises (commerçants/détaillants) en Belgique sont tenues de proposer au moins un moyen de paiement électronique aux consommateurs (article VI.7/4 CDE). L'entreprise est libre de choisir la manière dont elle propose ce moyen de paiement électronique, par exemple via un terminal de paiement classique, un code QR (tel que Payconiq ou Bancontact QR) ou un virement bancaire. Il n'y a aucune obligation d'accepter tous les types de moyens de paiement électroniques (tels que Visa, Mastercard, American Express, etc.). L'entreprise doit toutefois indiquer clairement quels moyens de paiement sont acceptés, par exemple au moyen d'une affiche ou d'une mention à la caisse.

Il est interdit au commerçant/détaillant de:

- facturer un supplément pour l'utilisation d'espèces ou d'instruments de paiement spécifiques tels que les cartes de débit ou de crédit. Une rémunération pour l'utilisation d'un moyen de paiement n'est autorisée que lorsqu'il s'agit de systèmes qui ne sont pas concernés par cette interdiction légale spécifique, tels que les « systèmes fermés » (par exemple, les bracelets rechargeables *cashless* lors d'un festival). Dans ce cas, le coût facturé ne peut toutefois jamais dépasser les coûts réels supportés par l'entreprise pour proposer ce moyen de paiement (article VI.42 du CDE).
- refuser les paiements électroniques en dessous d'un certain montant.

En outre, depuis avril 2024, la loi stipule explicitement que toute entreprise est tenue d'accepter les paiements en espèces en euros lorsque l'entrepreneur et le consommateur sont physiquement présents en même temps (article VI.7/5 CDE). Il existe toutefois quelques exceptions (notamment dans le cadre de la Loi visant à prévenir le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme et à limiter l'utilisation des espèces).

2. Les paiements par carte comme principale forme de paiement électronique

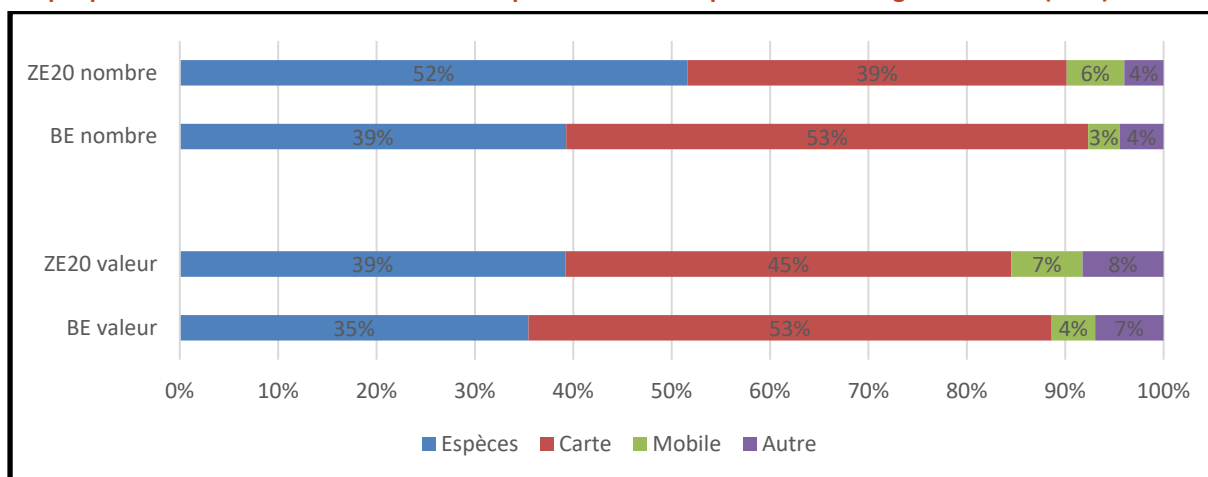
Selon la fédération des prestataires de services de paiement néerlandais *Betaalvereniging Nederland*, on distingue dans les opérations de paiement les « paiements en magasin », les « virements » et les « paiements en ligne ». Il existe bien sûr d'autres classifications. Pour les paiements en magasin, outre les paiements en espèces, on peut distinguer différents produits de paiement tels que les paiements par carte de débit (sans contact ou non), les paiements par carte de crédit, les paiements mobiles et les paiements via code QR. Dans le cas des virements, l'argent est transféré par un titulaire de compte d'un compte bancaire à un autre. Là encore, on distingue différents types, tels que les virements européens et les paiements

instantanés. Il existe également différentes options de paiement pour les paiements en ligne, via un ordinateur de bureau, un smartphone ou une tablette.⁶

Paiements en magasin (paiements au *Point of Sale* (POS))

L'étude *Space*⁷ de la Banque Centrale Européenne (BCE) révèle que les paiements par carte sont le moyen de paiement le plus utilisé (53 % du nombre total de transactions POS) dans les magasins en Belgique en 2024. Le rapport *Global payments report 2025* de Worldpay, un fournisseur américain de technologies de traitement des paiements, montre qu'en termes de valeur, les paiements par carte de débit sont jusqu'à trois fois plus importants que les paiements par carte de crédit dans les magasins.⁸ L'argent liquide arrive en deuxième position, avec 39 % du nombre total de paiements en magasin. Les paiements mobiles et autres modes de paiement représentent ensemble les 8 % restants. En Belgique, les paiements par carte sont relativement fréquents dans les magasins par rapport à la zone euro, où les consommateurs n'effectuent que 39 % du nombre total de paiements par carte. Worldpay souligne également que les solutions de paiement numériques sont en plein essor dans les magasins: la part de marché des portefeuilles numériques devrait doubler d'ici 2030, tandis que les solutions de paiement de compte à compte telles que Payconiq by Bancontact⁹ jouent également un rôle important.

Graphique 1 Part des différents instruments de paiement dans les paiements en magasin en 2024 (en %)



Source: BCE (Étude Space 2024) ; Remarque : ZE = Zone Euro.

Paiements en ligne

L'étude *Space* montre en outre que les paiements par carte représentaient à nouveau le moyen de paiement préféré des consommateurs belges en 2024 pour les paiements en ligne (51 % du nombre total de transactions en ligne).¹⁰ Selon les chiffres de Becom, près de 80 % des paiements par carte en valeur sont effectués avec une carte de débit (dont la grande majorité avec Bancontact¹¹) et 20 % avec une carte de crédit (Visa ou Mastercard). La part des paiements par carte de crédit a fortement diminué depuis la crise

⁶ Betaalvereniging Nederland, [Publicaties | Betaalvereniging Nederland](#).

⁷ ECB (décembre 2024): Study on the payment attitudes of consumers in the euro area (SPACE).

⁸ [Global payments report 2025 Worldpay](#).

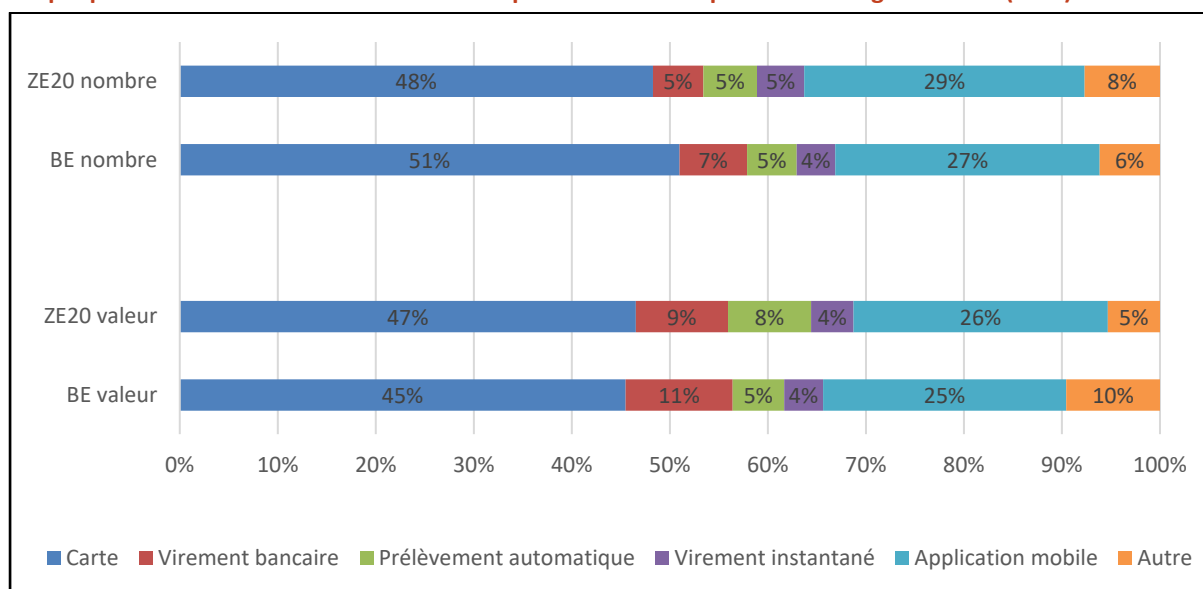
⁹ Aux alentours du 16/03/2026, « Payconiq by Bancontact » changera de nom et deviendra « Bancontact Pay ».

¹⁰ La sécurité serait l'un des principaux avantages des paiements par carte. La banque peut ainsi offrir au client un service supplémentaire en cas de litige.

¹¹ Plus de 87 % des paiements Bancontact en ligne sont effectués via un code QR et avec un smartphone via l'application Payconiq by Bancontact ou une application bancaire.

de la COVID-19, alors qu'elle représentait encore plus de 40 % en 2019. Les paiements via une application mobile (portefeuilles numériques, Paypal ou autre application mobile) occupent la deuxième place avec 27 % du nombre total de transactions.¹² Le rapport Global payments report 2025 de Worldpay montre que les portefeuilles numériques prennent de plus en plus d'importance dans les paiements en ligne. Les virements, les domiciliations et les virements instantanés (également appelés paiements de compte à compte ou paiements instantanés) représentent ensemble 16 % du nombre total de transactions, tandis que les autres instruments sont à 6 % du total.

Graphique 2 Part des différents instruments de paiement dans les paiements en ligne en 2024 (en %)

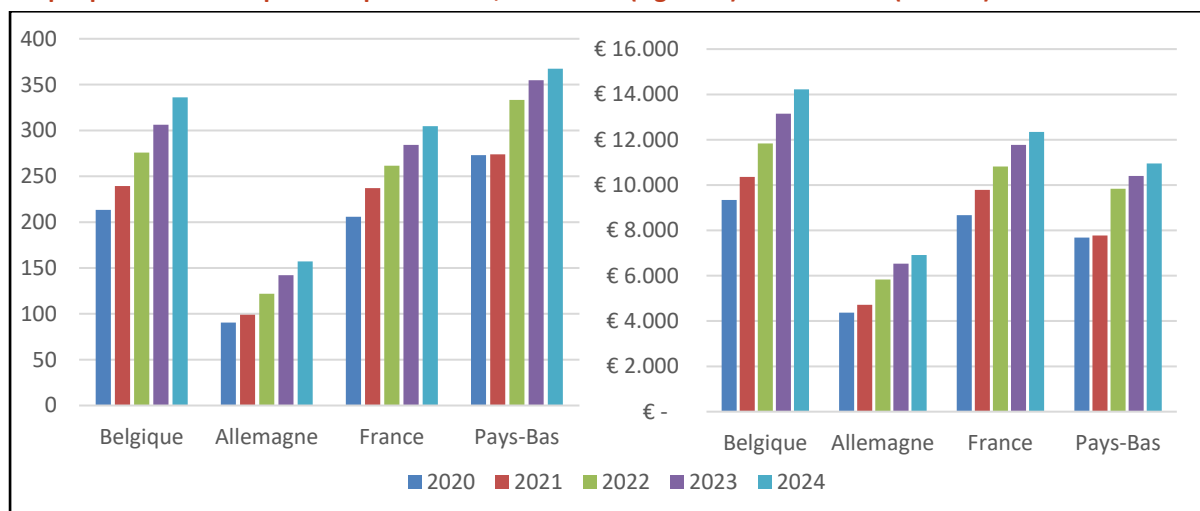


Source: BCE (Étude Space 2024); Remarque : ZE = Zone Euro.

En outre, le portail de données de la Banque Centrale Européenne montre que le nombre de paiements par carte par habitant en Belgique a fortement augmenté : en 2020, les Belges effectuaient en moyenne 213 paiements par carte, contre 336 en 2024, soit une augmentation de 57 %. Par rapport aux pays voisins, le nombre de paiements par carte par habitant en Belgique est relativement élevé. En 2024, cela représentait plus de 14 000 euros par habitant. En France, les consommateurs ont effectué en moyenne 305 paiements par carte en 2024, contre seulement 157 en Allemagne. Seuls les Pays-Bas enregistrent un nombre de paiements par carte plus élevé, avec une moyenne de 367 en 2024. Au sein de l'Union européenne, la Lituanie, le Luxembourg et l'Irlande sont en tête avec respectivement 1 078, 659 et 556 paiements par carte par habitant en 2024. La Bulgarie, la Roumanie et l'Italie sont en fin de classement avec respectivement 89, 129 et 140 paiements par carte et par habitant. Le virement bancaire est également un moyen important de paiement électronique. Cependant, les données ne font pas la distinction entre les virements effectués en magasin, en ligne ou entre particuliers.

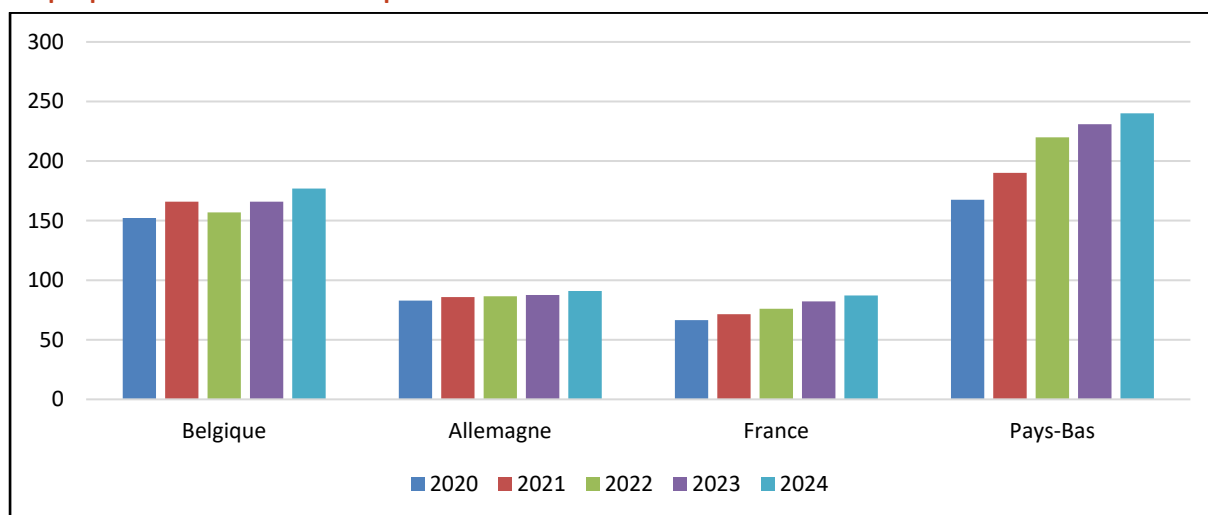
¹² Dans un rapport récent de la Commission européenne, une distinction est faite entre « staged digital wallets » (par exemple Paypal, Amazon Pay) et « pass through digitale wallets » (par exemple Google Pay, Apple Pay). « Staged wallets » fonctionnent en deux phases. Dans la première phase, les consommateurs doivent transférer de l'argent vers le portefeuille, dans la deuxième phase, le portefeuille est utilisé pour transférer de l'argent électronique vers des vendeurs en ligne. Un portefeuille *pass through* comprend, par exemple, la tokenisation d'un instrument de paiement existant, tel qu'une carte de paiement. Dans des pays comme l'Allemagne et l'Italie, les « staged digital wallets » sont très répandus, tandis que dans des pays comme le Danemark et la République tchèque, les portefeuilles numériques *pass through* occupent une part de marché importante.

Graphique 3 Paiements par carte par habitant, en nombre (à gauche) et en valeur € (à droite)



Source: BCE data portal.

Graphique 4 Nombre de virements par habitant



Source: BCE data portal.

Bien que la part des paiements en espèces dans les magasins soit en baisse, ceux-ci restent un moyen de paiement important. L'étude Space révèle également que les Belges sont mécontents de la disponibilité des distributeurs automatiques de billets. Alors que dans la zone euro, 13 % des personnes interrogées trouvent qu'il est difficile ou très difficile d'obtenir des espèces, ce chiffre atteint 23 % en Belgique. L'étude montre également que 60 % des Belges considèrent que la possibilité de payer en espèces est importante, voire très importante. Le gouvernement fédéral a conclu un accord¹³ avec le secteur financier afin de garantir un accès suffisant aux distributeurs automatiques de billets. Celui-ci prévoit notamment qu'environ 4.000 distributeurs automatiques de billets devront être répartis de manière plus uniforme sur l'ensemble du territoire d'ici 2027. Le taux de couverture devra également être meilleur qu'en 2021.

Le marché des paiements électroniques classiques revêt une grande importance pour le commerce puisque, selon les données de la BCE¹⁴, plus de 3,9 milliards de paiements par carte ont été effectués en

¹³ [Accès aux distributeurs automatiques de billets - Accord entre le gouvernement fédéral et Febelfin | SPF Economie.](#)

¹⁴ [PAY | ECB Data Portal.](#)

Belgique en 2024, pour un montant total de plus de 168 milliards d'euros. Par rapport à l'année précédente, cela correspond à une croissance de 10,4 % et 8,8 %, respectivement en volume et en valeur. Ainsi, entre 2019 et 2024, le volume des transactions a augmenté de 70,9 % et leur valeur de 60,6 %.¹⁵

Les principaux facteurs à l'origine de l'augmentation du nombre de paiements par carte sont : l'obligation pour tous les commerçants en Belgique d'accepter au moins une forme de paiement électronique, l'essor du commerce électronique (e-commerce), l'augmentation du nombre de paiements de petits montants, la facilité d'utilisation ressentie par les consommateurs et la perception de sécurité. Ces développements ont en outre été accélérées par la pandémie de Covid en 2020. De plus, les paiements électroniques sont moins sujets à la fraude et aux erreurs que les paiements en espèces et sont traités plus rapidement.

¹⁵ BNB: Financial Market Infrastructures and Payment Services Report 2025.

3. Description du marché des paiements électroniques traditionnels

3.1. Interdiction de facturer des frais au consommateur

En Belgique, le consommateur ne paie pas de frais pour les paiements électroniques. Il existe en effet une interdiction de répercuter les frais sur le consommateur pour ce type de paiements.¹⁶ Il est toutefois possible qu'il paie indirectement des frais, par exemple par le biais d'une augmentation du prix pratiqué par le commerçant.

Dans un rapport récent, la Cour des comptes européenne analyse cette interdiction. Les principales raisons qui ont motivé l'introduction d'une interdiction de répercuter les frais de transaction au niveau européen étaient les suivantes: premièrement, la prolifération des règles nationales relatives à la répercussion des frais dans les États membres a semé la confusion chez les consommateurs. Deuxièmement, les commerçants facturaient régulièrement des frais supérieurs au coût réel de la transaction électronique. Troisièmement, le coût de la transaction était alors principalement constitué de l'*interchange fee*, l'un des trois éléments composant le coût de la transaction, qui devait être plafonné par l'Interchange Fee Regulation (IFR) de l'UE. Cependant, l'interdiction de répercuter les frais de transaction a également des conséquences négatives. Elle peut notamment réduire la transparence. En effet, le consommateur final ne sait pas clairement quel moyen de paiement entraîne un coût plus élevé pour le commerçant. Cela peut entraîner des coûts plus élevés pour le commerçant et, en fin de compte, indirectement pour le consommateur, via des augmentations de prix des produits.¹⁷

Les commerçants ne peuvent donc pas répercuter les coûts, mais ils peuvent établir un ordre de préférence des modes de paiement sur la plupart des terminaux de paiement en magasin. Ils peuvent par exemple définir qu'un paiement par carte doit être traité de préférence via un schéma de paiement spécifique (par exemple Bancontact). Si la carte ne prend pas en charge ce schéma de paiement (par exemple une carte étrangère qui n'est pas co-badgée avec Bancontact), le paiement sera traité via le schéma de paiement suivant dans l'ordre de préférence (par exemple un schéma de paiement international tel que Mastercard ou Visa). Ainsi, la plupart des commerçants placeront d'abord l'option de paiement la moins chère, suivie des options plus coûteuses. La législation européenne stipule toutefois que le consommateur a le dernier mot et peut toujours passer outre la proposition du commerçant. Sur la plupart des terminaux de paiement, par exemple, cela peut se faire en appuyant sur la « touche jaune » et en choisissant un autre schéma de paiement.

FOCUS: Contrôle de l'offre d'un moyen de paiement électronique en magasin

Depuis le 1er juillet 2022, tout commerçant disposant d'un point de vente physique est tenu de proposer un moyen de paiement électronique. Ce moyen de paiement électronique peut prendre différentes formes, notamment : un paiement par carte, un paiement via un code QR, un virement instantané, un paiement via un portefeuille numérique. Si le commerçant accepte les cartes de paiement comme moyen de paiement électronique, il doit également indiquer clairement à l'entrée et à la caisse quelles cartes (débit, crédit) il accepte.

¹⁶ Aux Pays-Bas, le commerçant est autorisé à facturer des frais si le client paie avec une carte de débit ou de crédit commerciale, PayPal ou une carte de crédit d'un système de paiement tripartite, tel qu'American Express (AMEX) ou Diners Club. Cela s'applique aussi bien aux achats en ligne qu'aux achats dans un magasin physique ([Betaalmogelijkheden en betaalkosten in winkels | ACM](#)).

¹⁷ European court of auditors (2025): [Special report 01/2025: Digital payments in the EU](#).

L'Inspection économique du SPF Economie est compétente pour contrôler le respect de ces obligations par les commerçants. En 2024, 7.936 contrôles¹⁸ ont été effectués auprès des commerçants afin de vérifier le respect de l'obligation légale d'offrir un moyen de paiement électronique aux consommateurs. 337 infractions à cette obligation légale ont été constatées (4 %), c'est-à-dire que ces commerçants n'offraient aucun moyen de paiement électronique aux consommateurs. Chez 2.661 entreprises, le contrôle a porté à la fois sur l'offre d'un moyen de paiement électronique et sur l'obligation de transparence par l'affichage des cartes de paiement acceptées. Un taux d'infraction de près de 30 % a été constaté. Une certaine nuance s'impose toutefois : l'obligation d'offrir un moyen de paiement électronique a donné lieu à 90 infractions (3 % du total, principalement dans le secteur de l'Horeca et chez les coiffeurs), tandis que l'affichage obligatoire à l'entrée et à la caisse n'était pas respecté dans 735 commerces (28 %).

3.2. Explication théorique du fonctionnement du marché

Des systèmes de paiement, tels que les paiements par carte bancaire, sont souvent cités comme exemple de marché biface. La valeur d'un moyen de paiement pour les consommateurs dépend non seulement de son acceptation par les commerçants, mais aussi de son utilisation par les consommateurs.

Dans un marché biface, deux groupes d'utilisateurs différents interviennent donc. Une caractéristique importante d'un marché biface est ce qu'on appelle l'effet de réseau, selon lequel l'utilité d'un produit est déterminée par le nombre d'utilisateurs.

Il existe deux modèles de schémas de cartes de paiement en fonction du nombre d'acteurs qui interagissent : le schéma de paiement à quatre parties et le schéma de paiement à trois parties.

3.2.1. Le schéma de paiement à quatre parties

Dans le schéma de cartes de paiement à quatre parties, ou système de paiement à quatre parties, il y a quatre acteurs principaux, auxquels s'ajoutent un ou plusieurs intermédiaires. Les quatre parties impliquées dans une transaction de paiement par carte de paiement sont : le client titulaire de carte (consommateur/entreprise), le commerçant, l'*issuer* (à savoir l'établissement financier qui émet la carte de paiement et qui fait la gestion du compte du titulaire de carte, p. ex. KBC)¹⁹ et l'*acquirer* (un prestataire de services de paiement, p. ex. Worldline) qui a conclu un contrat avec le commerçant pour traiter ses paiements électroniques. L'un des intermédiaires possibles est le fournisseur du schéma de cartes de paiement. Un schéma de cartes de paiement est une sorte de réseau au sein duquel les institutions membres doivent respecter un ensemble de règles et de normes techniques qui régissent l'exécution d'un paiement par carte. Pour faire partie du réseau, il faut généralement payer une licence. Bancontact, Visa et Mastercard sont des exemples de schéma de paiement. Parmi les autres intermédiaires possibles figurent le processing issuer et le processing acquirer (qui effectuent le traitement technique pour le compte de l'issuer ou de l'acquirer) et le processeur du schéma (qui gère des parties de l'infrastructure technique du schéma de cartes de paiement). Un même acteur peut également remplir plusieurs rôles.

Si un client souhaite régler ses achats avec une carte de paiement, il doit d'abord avoir obtenu une telle carte auprès d'un *issuer* ①.²⁰ Ensuite, après avoir choisi ses achats, le client devra initier la transaction de paiement électronique avec sa carte de paiement ①. Le commerçant transmet la transaction à l'*acquirer* via le terminal de paiement ②. L'*acquirer* se compose d'un *commercial acquirer* qui conclut le contrat avec le commerçant et d'un *processing acquirer* qui exécute l'aspect technique du paiement. Parfois, ces deux activités sont exercées par une seule et même partie, parfois par deux parties différentes. L'*acquirer*

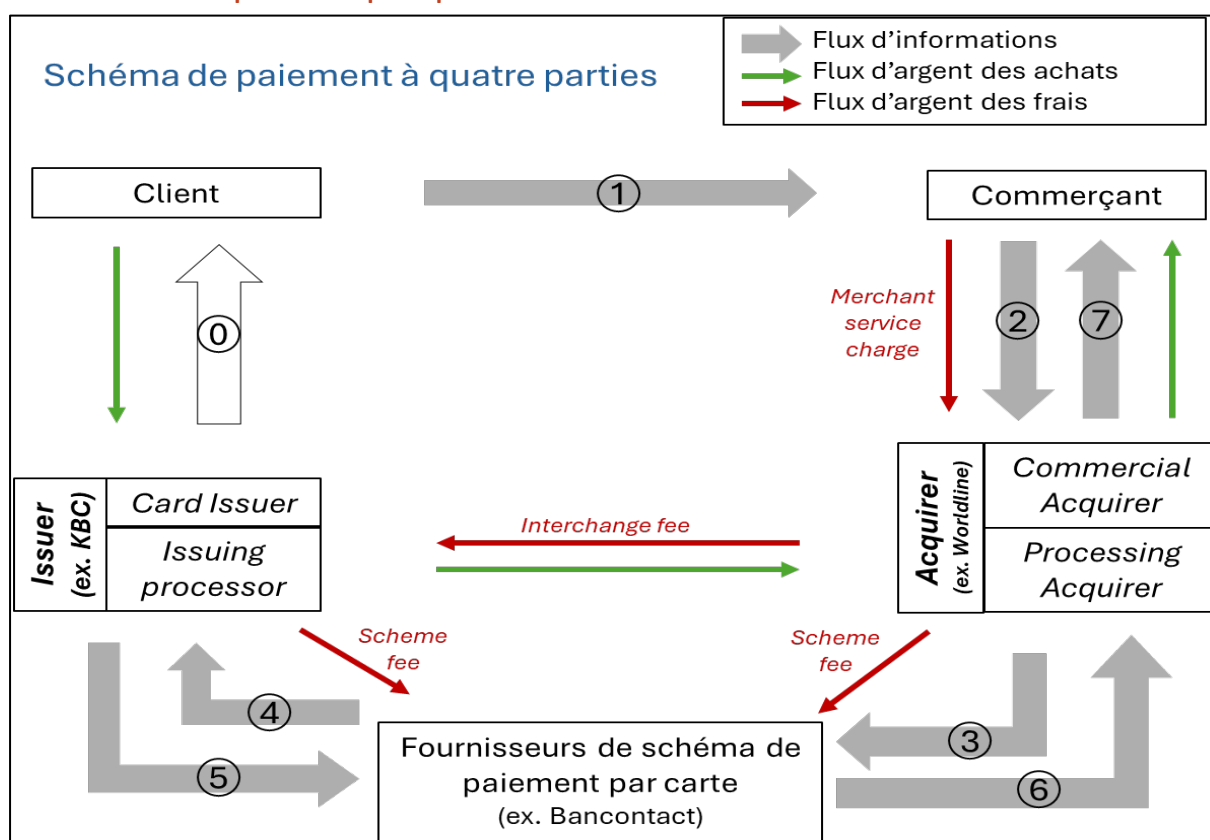
¹⁸ Source: rapport annuel de l'Inspection économique 2024.

¹⁹ Dans de nombreux pays, seules les banques sont autorisées à émettre des cartes de paiement.

²⁰ Voir schéma.

transmet la demande au fournisseur approprié du schéma de cartes de paiement (3), qui la soumettra à l'issuer (4).²¹ Tout comme pour l'acquirer, l'activité d'émission comprend également deux activités : la fourniture d'une carte de paiement au client (par une banque) et le traitement technique (*issuing processing*) du paiement. Parfois, la banque sous-traite cette dernière activité à une partie externe. Après avoir reçu la demande de paiement du schéma de cartes de paiement, l'issuer donnera son accord au fournisseur du schéma de cartes de paiement ou refusera la transaction (5). Dans les deux cas, le fournisseur du schéma de cartes de paiement transmettra la décision à l'acquirer (6), qui communiquera ensuite la décision au commerçant via le terminal de paiement (7). En cas de paiement approuvé, le montant du paiement sera débité du compte du client et transféré sur le compte du commerçant (flèche verte). Chaque partie du système de paiement doit être rémunérée (flèches rouges). Le commerçant paie des frais de transaction (*merchant service fee*) à l'acquirer, qui reverse à son tour une partie de ces frais à l'issuer et au schéma de cartes de paiement. De plus amples informations sur les rémunérations des différentes parties seront fournies plus loin dans cette étude.

Schéma 1 Modèle de paiement à quatre parties



Source: Schéma propre sur base des différentes sources.

Comme indiqué précédemment, pour ce processus de paiement électronique, le commerçant paie au *commercial acquirer* un *merchant service fee* qui correspondent à la somme des *interchange fees*, des *scheme fees* et des *merchant fees* (également appelés *service fee* ou *acquiring fee*). L'*acquirer* se charge ensuite du versement de l'*interchange fee* (à la banque) et du *scheme fee* (au schéma de cartes de paiement), tandis que le *service fee* reste chez l'*acquirer* à titre de rémunération pour ses prestations. Les frais

²¹ Il convient de noter que le acquirer processor (qui effectue les traitements pour le compte du commerçant au nom de l'acquirer) et le issuer processor (qui effectue les traitements pour le compte du client au nom de l'issuer) peuvent être une seule et même entité. Dans ce cas, les demandes d'approbation ne peuvent pas passer par le fournisseur du schéma de paiement.

peuvent varier en fonction du type de transaction (POS ou e-com), du type de carte (carte de débit, carte de crédit, cartes commerciales), des paramètres de risque, des réglementations et des options de service.

Le *scheme fee* est une commission versée au fournisseur du schéma de carte de paiement. Cela permet au schéma d'investir dans l'infrastructure de paiement, de se conformer à la réglementation et de lutter contre la fraude. Le montant du *scheme fee* dépend du type de transaction, celui-ci étant plus élevé pour les paiements par carte en ligne que pour les paiements par carte dans un magasin physique (POS).²² Cette commission est également plus élevée pour les cartes de crédit que pour les cartes de débit et pour les cartes commerciales que pour les cartes de consommateur²³.

Les *scheme fees* ne sont généralement pas rendus publics (« non disclosure agreement ») car les termes des accords entre les schémas de cartes de paiement et les acquirers peuvent contenir des informations commercialement sensibles. L'Observatoire des prix a tenté d'établir une estimation approximative de cette commission, sur la base des informations fournies par Worldline. Worldline affiche en effet sur son site web des tarifs de *scheme* indicatifs « par ligne » ou par fonctionnalité (applicables en octobre 2025) pour les transactions par carte qu'elle traite via Bancontact, Mastercard et Visa.²⁴ En général, les *scheme fees* peuvent être associés à de nombreuses fonctionnalités différentes (« lignes ») en fonction du type d'opération effectuée. Les fonctionnalités de base sont généralement limitées à un maximum de 6 « lignes ». Mastercard et Visa offrent (beaucoup) plus de fonctionnalités que Bancontact (par exemple, accepter des transactions de titulaires de cartes étrangers) et les cartes de crédit ont également plus de fonctionnalités que les cartes de débit.

Alors que Bancontact applique un tarif forfaitaire en centimes d'euro (indépendamment du montant de la transaction) pour ses fonctionnalités liées aux transactions par carte de débit, Mastercard et Visa peuvent appliquer pour leurs « lignes » une combinaison de différents types de *fees* : des commissions fixes en centimes d'euro ou en centimes de dollar (indépendamment ou non du montant de la transaction), des commissions fixes en pourcentage du montant de la transaction pour ne citer que quelques méthodes de tarification. Sur la base d'un montant de transaction de 50 euros, le *scheme fee* (en octobre 2025) chez Worldline pour les transactions Bancontact par carte de débit serait estimée à environ 0,26 centimes d'euro pour des transactions POS (3 « lignes»). Pour Mastercard et Visa, le *scheme fee* semble être plus élevé pour des transactions POS (entre 2 et 5 centimes d'euro).

Les *acquirers* répercutent souvent les *scheme fees* sur les commerçants. Les *scheme fees* sont également payés par les *issuers*, bien que les schémas offrent parfois des incitants aux *issuers* qui peuvent compenser une partie de ces coûts. Dans certains cas, les *issuers* peuvent récupérer une partie de leurs coûts par le biais des frais facturés aux titulaires de cartes. Les contacts entre les schémas et les commerçants se font généralement de manière indirecte, par l'intermédiaire des *acquirers*. Les négociations directes entre les schémas et les commerçants sont rares et se limitent généralement aux très grands commerçants

Le deuxième coût pour le commerçant est l'*interchange fee*, destiné à l'*issuer* de la carte de paiement. Cette commission est généralement fixée par les schémas de cartes de paiement conformément aux exigences légales et aux accords commerciaux. Cette commission est payée par l'*acquirer* à l'*issuer* et contribue à couvrir les coûts liés à l'émission des cartes, à la gestion des risques et à des services tels que la prévention de la fraude et l'octroi de crédits. Bien que les schémas fixent les tarifs d'interchange par défaut, les *acquirers* et les *issuers* peuvent négocier d'autres tarifs dans le cadre d'accords bilatéraux.

²² Le montant des *scheme fees* chez Bancontact est généralement le même pour les paiements en ligne et les paiements au point de vente (POS).

²³ Chez Bancontact, les frais de schéma sont identiques pour les cartes commerciales et les cartes de consommateur.

²⁴ <https://worldline.com/content/dam/worldline/global/documents/brochures/scheme-fees-belgium.pdf>.

Depuis le règlement européen (UE) n° 2015/751, l'*interchange fee* est plafonné légalement à 0,2 % pour les cartes de débit et à 0,3 % pour les cartes de crédit, dans la mesure où il s'agit de cartes de consommateur émises au sein de l'EEE. Toutefois, rien n'empêche les États membres de fixer un plafond inférieur. En Belgique, le plafond des *interchange fees* pour des transactions nationales par carte de débit des consommateurs a été fixé à 0,1 % du montant de la transaction, avec un maximum de 0,056 euro, par l'arrêté royal du 17 octobre 2016 et l'arrêté royal du 27 septembre 2023²⁵. Aucune réduction n'a été appliquée aux cartes de crédit pour les consommateurs qui restent soumises au plafond légal (européen) de 0,3 %. En Belgique, les trois principaux schémas de paiement appliquent le plafond légal pour les cartes de débit destinées aux consommateurs (avec un plafond de 0,05 euros), dans la mesure où aucun autre tarif n'a été convenu à titre privé avec certains acteurs. Dans la pratique, cela signifie qu'un *interchange fee* de (maximum) 0,05 euros est toujours facturé pour les montants de transaction supérieurs à 50 euros.

Alors que le fournisseur du schéma national de cartes de paiement (Bancontact) n'est présent que dans le segment des cartes de débit destinées aux consommateurs et des cartes de débit commerciales (pour les commerçants/entreprises) émises au sein de l'Espace Economique Européen (EEE), les fournisseurs étrangers de schémas de cartes de paiement (tels que Visa et Mastercard) sont présents dans tous les autres segments, à savoir les cartes de débit et de crédit destinées aux consommateurs et aux entreprises, émises au sein ou en dehors de l'EEE. Les *interchange fees* peuvent varier pour chacune de ces cartes. Dans le cas des cartes commerciales ou des cartes émises en dehors de l'EEE, les *interchange fees* ne sont pas réglementés. Pour les cartes de crédit destinées aux consommateurs, Mastercard et Visa appliquent toutes deux le plafond légal (européen) de 0,3 %, sauf si un autre tarif a été convenu à titre privé avec certains acteurs.

Seuls les *interchange fees* sont réglementés, pas les *scheme fees* ni les *service fees*. Selon les schémas de cartes, des investissements importants sont nécessaires de la part des schémas de cartes de paiement et une certaine liberté tarifaire est souhaitable afin de stimuler les innovations sur le marché des paiements électroniques.

Tableau 1 Interchange fees pour les transactions nationales effectuées avec des cartes de paiement pour consommateurs émises en Belgique (en %)

	Cartes de débit pour consommateurs	Cartes de crédit pour consommateurs
Légal (Belgique)	0,1% max. (0,056 euros max.)	0,30 %
Bancontact	0,1% (0,05 euros max.)	p.a.
Mastercard	0,1% (0,05 euros max.)	0,30 %
Visa	0,1% (0,05 euros max.)	0,30 %

Source: Bancontact, Mastercard, Visa.

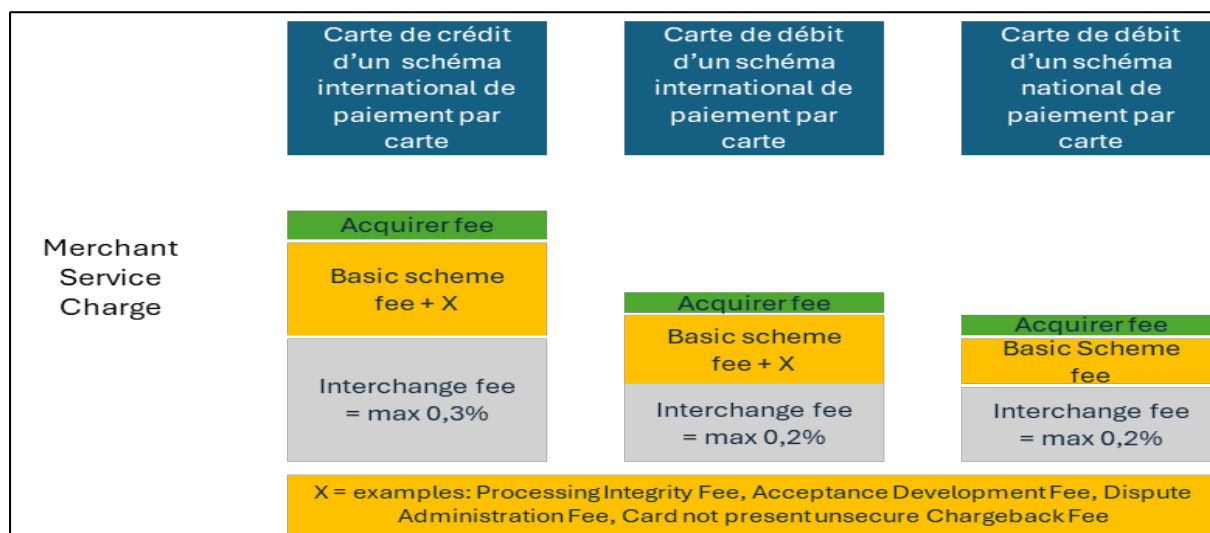
Les *service fees* correspondent au solde des *merchant service fees* et sont destinés à l'*acquirer*. Ces *fees* couvrent les coûts opérationnels et la marge de l'*acquirer*.

²⁵ A titre d'information : aux Pays-Bas, ce plafond est fixé à 0,02 euro. Il est toutefois délicat de comparer les paiements électroniques de différents pays, car ils font partie d'un écosystème bancaire relativement différent. De plus, aux Pays-Bas, les économies d'échelle sont plus importantes en raison d'un marché plus vaste, d'une meilleure pénétration des paiements électroniques et de possibilités moins importantes pour les paiements électroniques.

Sur la base des données de la BCE, le schéma 2 donne un aperçu des différentes composantes de la *merchant service charge* (fee). Comme indiqué ci-dessus, ce *fee* se compose de l'*interchange fee*, du *scheme fee* et du *service fee*:

- Les *merchant service charge* varient selon qu'il s'agit de paiements par carte de débit avec un schéma national (Bancontact dans le cas de la Belgique), de paiements par carte de débit avec un schéma international (tel que Mastercard ou Visa) ou de paiements par carte de crédit. Les *scheme fees* d'un schéma national sont généralement moins élevés que ceux d'un schéma international. Les *interchange fees* peuvent varier selon que le paiement est effectué par des consommateurs ou par des commerçants/entreprises, avec une carte de débit ou une carte de crédit. Les *interchange fees* d'une carte de crédit sont proportionnellement plus élevés que ceux d'une carte de débit. Les *acquirer fees* (*service fee*) d'une carte de crédit sont généralement également plus élevés que ceux d'une carte de débit;
- La Cour des comptes européenne²⁶ donne une indication de l'ordre de grandeur des composantes sous-jacentes des *merchant service charge* pour l'UE. Les *merchant service charge* totaux (ou le coût total de la transaction) sont estimés en moyenne à 0,6 % du montant total de la transaction. Les *interchange fees* sont estimés à 0,2 % à 0,3 % du montant total de la transaction, les *scheme fees* à 0,1 %. Cela signifie que l'*acquirer fee* s'élève à 0,2 % à 0,3 % du montant de la transaction.

Schéma 2 Aperçu (indicatif) des composantes du merchant service fee au niveau européen



Source: Schéma propre sur base des données de la BCE.

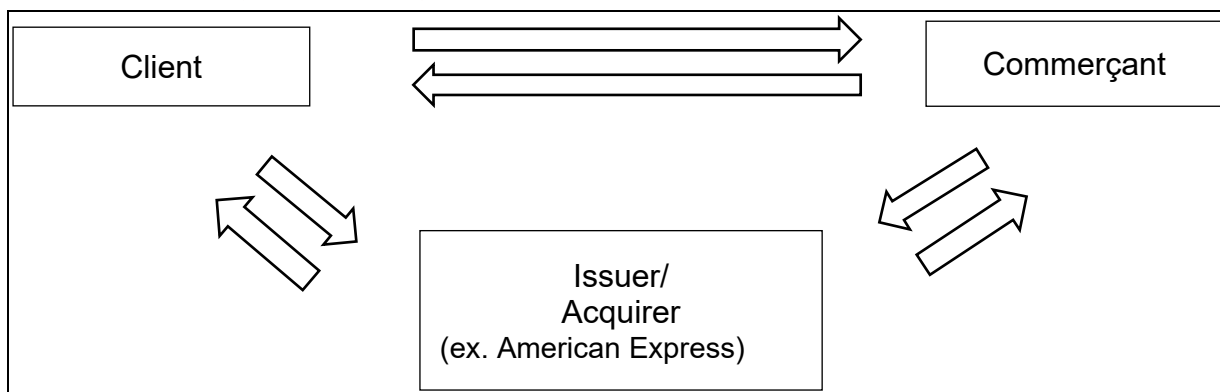
3.2.2. Le schéma de paiement à trois parties

Dans le cas d'un schéma de cartes de paiement à trois parties ou d'un système de paiement à trois parties, moins courant en Belgique, les tâches de l'*issuer* et de l'*acquirer* sont exercées par un seul et même acteur. American Express est un exemple type de schéma de cartes de paiement à trois parties. Dans ce cas, tant le client (par exemple une entreprise ou un consommateur dans d'autres cas) que le commerçant ont une relation directe avec l'*issuer* de la carte de paiement. De plus, dans ce type de transaction, l'*issuer* de la carte de paiement utilise son propre schéma de paiement. Le schéma de cartes de paiement à trois parties a été créé pour offrir un traitement des transactions plus direct et plus simple entre le titulaire de la carte et le commerçant.

²⁶ European Court of Auditors: [Special report 01/2025: Digital payments in the EU](#).

Les paiements selon le modèle à trois parties sont relativement coûteux. L'une des raisons invoquées est que ces prestataires de services de paiement doivent investir massivement pour attirer des clients et convaincre les commerçants d'accepter ce type de paiements. De plus, les volumes de transactions pour ces paiements sont inférieurs à ceux d'autres instruments de paiement, ce qui réduit d'autant plus les possibilités de rentabiliser les investissements.

Schéma 3 Modèle de paiement à trois parties



Source: Propre schéma.

3.3. Paiements électroniques dans l' e-commerce

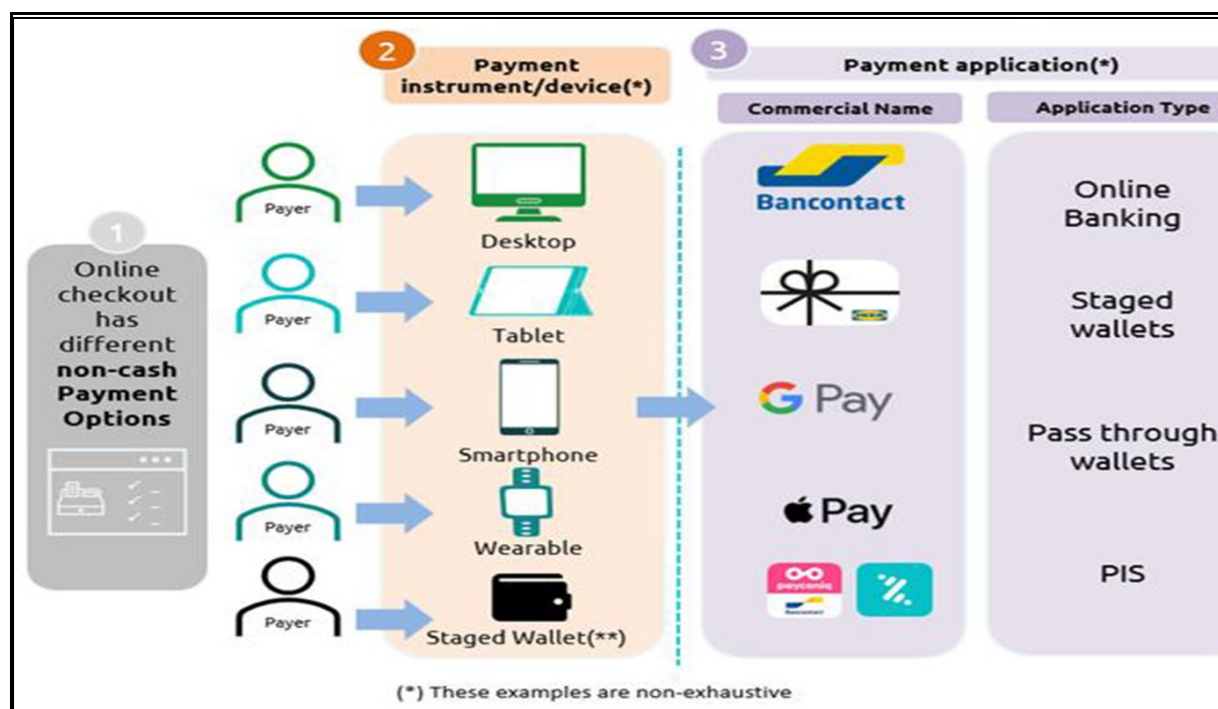
Cette analyse accorde également une attention particulière aux paiements dans l' e-commerce. Selon un rapport récent de la Commission européenne²⁷, ces paiements peuvent être effectués à l'aide de différents types d'appareils (smartphones, tablettes, PC, etc.), voir schéma 4. Ces appareils utilisent ensuite différents types d'applications de paiement telles que les services bancaires en ligne (applications bancaires, applications autonomes telles que Payconiq by Bancontact), les portefeuilles numériques (Apple Pay, Google Pay, Paypal) ou les prestataires de services d'initiation de paiement. C'est toujours l'*issuer* du moyen de paiement qui décide de prendre en charge ou non un certain mode de paiement. Les consommateurs choisissent une application donnée pour des raisons de sécurité, de réputation et de facilité d'utilisation.

Des caractéristiques structurelles de ce marché, telles que les effets de réseau, l'image de marque et les normes technologiques, font que les schémas de cartes internationaux jouent un rôle important dans de nombreux États membres de l'UE. En Belgique, cependant, le schéma de paiement national Bancontact détient encore une part de marché importante. Les paiements via des portefeuilles numériques tels qu'Apple Pay et Google Pay (qui passent exclusivement par un schéma de cartes international dans presque toutes les banques belges bien que Bancontact ait demandé à être également intégré) sont toutefois en plein essor, ce qui pourrait accroître encore la pertinence des schémas internationaux en Belgique. Pour une sélection de pays européens (la Belgique n'était pas incluse dans l'échantillon), la Commission européenne a calculé que la croissance annuelle moyenne de la valeur des transactions pour Apple Pay s'élevait à 32 %, pour Amazon Pay de 18 % et pour Google Pay de 14 % pour la période 2023-2025, ce qui est nettement supérieur aux autres méthodes de paiement (à titre d'illustration, la croissance moyenne des paiements par carte de débit était de 8 %). Une récente enquête menée par Unizo montre qu'Apple Pay est également en nette progression dans les magasins en Belgique. 42 % de ses membres ont indiqué accepter Apple Pay ou Google Pay. Dans la plupart des cas (54 %), il s'agissait toutefois généralement de petits montants (0 à 10 euros). Les Big Techs sont certes des acteurs relativement nouveaux dans l'écosystème des paiements en ligne, mais elles bénéficieront probablement d'un avantage concurrentiel grâce à leur nombre important d'utilisateurs. Les portefeuilles numériques tels qu'Apple Pay et Google Pay devront conclure des partenariats tant avec les *issuers* qu'avec les schémas de cartes de paiement. Selon la Commission européenne, certains *issuers* de portefeuilles numériques sont rémunérés par transaction par la

²⁷ Commission européenne, *Market study on competition in online payment*, september 2025.

banque émettrice.²⁸ Il ne faut pas oublier non plus que les paiements en ligne par carte de crédit s'effectuent toujours via un schéma international.

Schéma 4 Aperçu de quelques options de paiement en ligne



Source: Commission européenne; Remarques: 1) Ce schéma ne présente que quelques exemples d'applications de paiement en ligne (liste non exhaustive); certaines de ces applications conviennent également aux transactions POS; 2) PIS = Payment Initiation Service.

3.4. Les principaux acteurs sur le marché belge

Le marché des paiements électroniques classiques évolue rapidement en raison des progrès technologiques, des modifications réglementaires et des changements dans les préférences des consommateurs. Les prestataires de services de paiement recherchent ainsi des solutions de paiement toujours plus simples et plus rapides, comme les portefeuilles numériques, les paiements via la technologie NFC (*Near Field Communication*) et les transferts mobiles *peer-to-peer*. L'arrivée du smartphone à partir de 2010 a considérablement accéléré la transformation du secteur des paiements.

En outre, l'arrivée de nouveaux acteurs sur le marché des paiements électroniques a été stimulée ces dernières années par la directive sur les services de paiement 2 (*Payment Service Directive 2- PSD2*). Les banques sont désormais tenues de fournir des informations à d'autres acteurs non bancaires, sous réserve de certaines conditions. Les *Account Information Service Providers*, par exemple, peuvent consulter les données bancaires du client, à condition d'avoir son autorisation. Cela permet au client de consulter tous ses comptes bancaires sur une interface unique. Le marché des *Payment Initiation Service Providers* s'est également développé grâce à cette directive. Ces prestataires peuvent initier des paiements au nom du client si ce dernier en a donné l'autorisation.

²⁸ Chez Paypal, en revanche, la rémunération passe par le commerçant.

Les entreprises américaines Google et Apple ont également fait leur entrée sur le marché des paiements électroniques via leurs services Google Pay et Apple Pay. Si leur banque dispose d'un contrat pour ce service, les propriétaires d'un smartphone peuvent utiliser leur smartphone pour effectuer un paiement mobile en magasin et en ligne. Apple et Google ont introduit cette fonctionnalité de paiement mobile respectivement en 2014 et 2015. Apple Pay a finalement été lancé en Belgique en novembre 2018 et ne fonctionne qu'avec les appareils de la marque Apple²⁹. Google Pay fonctionne avec le système d'exploitation Android.

Une tendance récente est l'émergence des services « *Buy Now Pay Later* » (BNPL), proposés par des entreprises telles que Klarna. Ce modèle s'avère particulièrement attractif pour les jeunes et son marché pourrait connaître une forte croissance dans les années à venir. D'un autre côté, ce modèle comporte certains risques et de plus en plus de voix s'élèvent pour demander une réglementation plus stricte du BNPL, car les jeunes utilisateurs, en particulier, sont déjà confrontés à un endettement excessif.

3.4.1. Schéma de cartes de paiement

Les paiements par carte de débit des particuliers en Belgique s'effectuent principalement via Bancontact, le schéma national de cartes de paiement de Bancontact Payconiq Company. Les autres schémas de cartes de paiement importants en Belgique sont Visa et Mastercard, deux grands acteurs internationaux dans le domaine des paiements par carte. Ces trois fournisseurs de schémas de cartes de paiement fonctionnent selon le schéma à quatre parties.³⁰ Il existe également plusieurs autres schémas de cartes de paiement en Belgique, comme celui d'American Express (AMEX). Ceux-ci fonctionnent selon le modèle à trois parties.

Selon le rapport *Global Payments 2025* de Worldpay, Bancontact détiendrait une part de marché de 84 % en Belgique, contre respectivement 9 % et 6 % pour Mastercard et Visa. Parmi les participants à notre enquête, il apparaît que {60 % à 82 %} des transactions sont effectuées via Bancontact. Parmi les schémas internationaux, Mastercard s'est avéré légèrement plus important que Visa pour le total des transactions par carte de débit et de crédit.

D'un point de vue historique, les cinq banques belges, actionnaires de Bancontact Payconiq Company, ont toujours souhaité encourager les paiements électroniques et ont donc promu le schéma de cartes de paiement Bancontact, dont le coût pour le commerçant était (et reste) structurellement inférieur à celui des autres schémas de cartes de paiement.³¹ En 2024, Bancontact Payconiq Company représentait 2,5 milliards de transactions électroniques, soit une augmentation de 4,5 % par rapport à 2023.³² 1,9 milliard de transactions ont été effectuées en magasin, dont 70 % sans contact (via la technologie NFC sur smartphone ou avec une carte). 471 millions de paiements via Bancontact et Payconiq ont été effectués sur mobile (en ligne, entre amis ou en magasin).

Bancontact occupe donc une position dominante sur le marché des schémas de cartes de paiement en Belgique grâce à son statut d'opérateur historique, à son ancrage belge et à ses coûts attractifs. Si Bancontact offre des avantages en termes de prix, le principal atout des schémas de cartes de paiement étrangers réside dans le caractère international de leurs activités. En effet, Bancontact est peu ou pas utilisé à

²⁹ En vertu du *Digital Markets Act*, Apple est tenu d'ouvrir la fonctionnalité NFC de l'iPhone et de l'Apple Watch à d'autres applications de paiement que Apple Pay.

³⁰ L'utilisation du système de paiement à trois parties étant plutôt limitée, elle ne sera pas analysée plus en détail dans la suite du rapport, à l'exception des chèques-repas électroniques (voir partie 5).

³¹ En réalité, c'est l'*acquirer* qui paie les *scheme fees*. Il peut décider de répercuter ou non ces frais sur le commerçant (via les *services fees* ou les *acquiring fees*), ce qu'il fait souvent.

³² [Communiqué de presse Bancontact Payconiq Company 12/02/2025](#).

l'échelle internationale pour les paiements aux points de vente. Il est donc important pour les banques belges de disposer également d'une licence auprès d'un des fournisseurs étrangers de schémas de cartes de paiement, afin que leurs clients puissent également effectuer des transactions en dehors de la Belgique. Ces fournisseurs bénéficient ainsi d'un avantage concurrentiel par rapport au système national. De plus, Mastercard et Visa proposent également des cartes de crédit, ce que Bancontact ne fait pas. Il est vrai que les paiements commerciaux par carte de débit via Bancontact sont possibles depuis quelque temps.

Selon un rapport récent de la BCE, les schémas de cartes internationaux ont traité 61 % des paiements par carte dans la zone euro en 2022, contre 39 % pour les systèmes nationaux.³³ Treize pays de la zone euro dépendent des schémas internationaux pour leurs paiements par carte, tandis que seuls 8 pays disposent encore d'un système national (dont la Belgique).

Les systèmes de cartes internationaux ont réussi à accroître leur part de marché dans le secteur des paiements nationaux. Si le co-branding avec le schéma de cartes national joue un rôle à cet égard, il convient également de souligner le caractère innovant de ces entreprises. Ces systèmes ont ainsi très rapidement mis en place les paiements en ligne et sans contact, offrant ainsi de nouvelles possibilités de paiement aux utilisateurs. Les portefeuilles numériques jouent également un rôle important dans l'expansion de la part de marché des schémas de cartes internationaux.

Plusieurs études soulignent l'augmentation des tarifs pratiqués par les systèmes internationaux. L'évolution de ces tarifs chez Mastercard et Visa a été étudiée pour la période 2018-2022 à la demande de la *European Digital Payments Industry Alliance*, la fédération européenne des prestataires de services de paiement non bancaires. Selon cette étude, les *scheme fees* ont globalement augmenté de 34 % au cours de la période 2018-2022 (ce qui correspond à une croissance annuelle moyenne de 8 %).

Eurocommerce, l'organisation sectorielle européenne des détaillants, a également commandé une étude sur l'évolution des *scheme fees* des systèmes internationaux Mastercard et Visa.³⁴ L'étude montre un doublement moyen des *scheme fees* pour les paiements nationaux en Belgique au cours de la période 2015-2020. Pour une carte de crédit, les *scheme fees* passent en moyenne de 0,03 % à 0,06 % du montant de la transaction, et pour une carte de débit, de 0,02 % à 0,05 % en moyenne.

Selon la Commission européenne, les systèmes de cartes internationaux bénéficieraient d'une position de négociation dominante par rapport à leurs interlocuteurs commerciaux – commerçants, *acquirers*, fournisseurs d'applications de paiement (par exemple, les portefeuilles numériques). Il est donc important d'être attentif aux comportements sur le marché qui renforcent encore leur position. Leur position dominante résulte également du fait que les consommateurs (européens) ont une forte préférence pour ces schémas et que ceux-ci sont donc des partenaires commerciaux indispensables pour tous les acteurs du marché (commerçants, *issuers*, prestataires de services de paiement, portefeuilles numériques). En revanche, les *issuers* auraient davantage de pouvoir de négociation vis-à-vis des schémas de cartes internationaux. Les *issuers* ne sont pas tenus de conclure des contrats avec Visa et Mastercard, tant qu'ils peuvent proposer au moins l'un des deux aux consommateurs.

Les *scheme fees* varient non seulement d'un schéma à l'autre, mais dépendent également du type de transaction (POS, en ligne, mobile). En outre, ils peuvent également varier en fonction de l'*acquirer*, du volume des transactions et d'autres paramètres.

³³ BCE (2025) : Rapport sur les schémas de cartes et les processeurs. [Report on card schemes and processors](#)

³⁴ [Eurocommerce: Scheme Fee Study](#)

FOCUS : Quel rôle l'euro numérique et le stablecoin pourraient-ils jouer dans notre paysage des paiements ?

L'euro numérique émis par la BCE pourrait être une variante numérique de l'argent liquide. Il s'agirait d'un moyen de paiement numérique accessible à tous dans la zone euro. Le paiement avec l'euro numérique serait gratuit pour le consommateur et pourrait être utilisé aussi bien en ligne qu'en point de vente. Les paiements seraient possibles de personne à personne, en magasin et pour les paiements en ligne. Les paiements seraient instantanés et traités par la BCE dans le respect de la vie privée.

L'argent créé par la BCE est appelé « monnaie de banque centrale » ou « monnaie publique ». Les billets et les pièces sont les seuls types de monnaie de banque centrale accessibles au public. Il existe également de la monnaie privée. Il s'agit de la monnaie créée par les banques commerciales. Elles le font en prêtant de l'argent à des particuliers. La monnaie privée comprend notamment le solde d'un compte courant et d'un compte d'épargne. À ce jour, les particuliers n'ont pas accès à la monnaie de banque centrale sous forme numérique. L'euro numérique pourrait changer la donne.

Un euro numérique rendrait la zone euro plus robuste. Il soutiendrait l'autonomie stratégique et la souveraineté monétaire de l'Europe et rendrait notre paysage des paiements plus compétitif et moins dépendant des prestataires de services de paiement non européens. Les schémas de cartes étrangers Visa et Mastercard traitent actuellement environ deux tiers des paiements par carte dans la zone euro.

Une **stablecoin** est une monnaie numérique programmable appartenant à la famille des cryptomonnaies. La valeur de la stablecoin est garantie : son émission est couverte par une autre monnaie (par exemple, le dollar américain) ou par des actifs (par exemple, des titres d'État). Cette couverture est obligatoire.

Actuellement, le marché des stablecoins est presque entièrement dominé par des acteurs privés américains tels que Tether et Circle, qui émettent des stablecoins en USD, principalement couverts par des titres d'État. Ce marché connaît une croissance rapide et, en l'absence d'alternative européenne, le dollar américain risque de devenir encore plus dominant dans les paiements internationaux.

Dans ce contexte, Qivalis, un consortium européen composé (actuellement) de 10 banques (dont KBC et ING), lancera un stablecoin européen (en euros) au cours du second semestre 2026. Celui-ci sera soumis à la législation MICAR (*Markets in Crypto-Assets Regulation*), qui impose notamment que la monnaie soit entièrement couverte par des euros ou par des obligations d'État des pays de l'UE. D'autres initiatives suivront sans doute à l'avenir.

Les avantages du stablecoin sont nombreux. Comme la monnaie fonctionne sur la technologie blockchain, elle est programmable, ce qui signifie, par exemple, que certaines conditions peuvent être liées aux paiements d'un débiteur auxquelles un créancier doit satisfaire avant que le paiement puisse être effectué. De plus, les paiements sont presque instantanés et les frais bancaires sont bien inférieurs à ceux qui sont actuellement facturés pour les transactions transfrontalières. Si la stablecoin venait à être adoptée par le grand public, elle pourrait, outre les paiements instantanés par exemple, constituer une alternative supplémentaire aux paiements par carte de débit. Cette monnaie pourrait contrebalancer la position importante des schémas de paiement Mastercard et Visa au niveau international.

3.4.2. Account-to-account providers

Bancontact Payconiq Company (BPC) est un exemple de *provider* de ce type. Avec le moyen de paiement Payconiq (actuellement Wero), le client initie un virement (en scannant un code QR) et le commerçant a la garantie que le paiement a été effectué. Ce qui rend ce moyen de paiement mobile si attrayant, c'est qu'il ne nécessite plus de terminal de paiement et que les coûts pour le commerçant sont moins élevés puisqu'il s'agit d'une forme de virement.³⁵ En termes de fonctionnalités, ces transactions sont toutefois limitées. Il

³⁵ Les paiements effectués à l'aide de Payconiq ne donnent lieu à aucune *interchange fee*.

n'est par exemple pas possible de réserver de l'argent comme c'est le cas lors d'un paiement à une station-service. De plus, cela reste un moyen de paiement local pour le marché belge. En 2024, Bancontact Payconiq Company a traité 471 millions de paiements mobiles³⁶ avec Bancontact et Payconiq, soit une augmentation de 28 % par rapport à l'année précédente. Parmi les paiements mobiles, 70 millions ont été effectués entre amis, 65 millions en magasin et 335 millions en ligne.

Les transactions effectuées via Payconiq peuvent être classées aussi bien dans le cadre du schéma à trois parties que dans celui du schéma à quatre parties. Si Payconiq est distribué via un *acquirer* commercial, il relève du schéma à quatre parties. En revanche, si le commerçant conclut un contrat directement avec Bancontact Payconiq Company, il relève du schéma à trois parties. Cette dernière méthode est de loin la plus courante (dans environ 85 % des cas). Le coût pour le commerçant (pour une transaction POS) s'élève alors à 6 centimes d'euros par transaction³⁷, auxquels s'ajoute un coût annuel de 18 euros. Si l'engagement passe par un *acquirer*, ce dernier prélèvera également une marge.

Une initiative a récemment été lancée pour développer un *account-to-account provider* au niveau européen via la *European Payments Initiative Company* (EPI). L'EPI compte actuellement 16 membres³⁸ et a pour ambition de desservir le marché européen avec le moyen de paiement Wero. EPI a racheté Payconiq International, la société qui traitait les transactions Payconiq pour le compte de Bancontact Payconiq Company. Dans la pratique, Wero offrira les mêmes fonctionnalités que Payconiq, voire davantage, mais à l'échelle européenne. L'objectif commun des différents membres est d'offrir avec Wero une solution de paiement unique pour toutes les entreprises et tous les particuliers en Europe.

Fin 2025, les commerçants Payconiq ont migré vers une nouvelle plateforme qui prend en charge à la fois Wero et Bancontact. L'application Payconiq by Bancontact continuera d'exister, mais changera de nom (Bancontact Pay) et restera la propriété de Bancontact. Toutes les transactions effectuées via cette application deviendront des transactions Bancontact. Payconiq ne sera donc pas remplacé par Wero, mais par Wero et Bancontact Pay. Le choix du mode de paiement au POS dépendra de l'application utilisée par le consommateur.

La marque Payconiq disparaîtra. Les clients des quatre grandes banques et des banques qui ont implémenté Wero dans leur application bancaire et qui scannent un code QR, paieront via Wero, tandis que les clients d'autres banques ou les utilisateurs de l'application Payconiq by Bancontact (qui deviendra Bancontact Pay) pourront également scanner ce code QR, mais paieront via Bancontact.

WERO combine un schéma de paiement *account-to-account* avec un portefeuille numérique. WERO utilise le système européen de virement instantané SEPA.

Fonctionnalités de WERO :

- Transactions de personne à personne (P2P) : les consommateurs peuvent transférer et recevoir de l'argent en moins de 10 secondes. Le paiement est immédiatement transféré d'un compte à l'autre sans intervention d'autres acteurs dans le flux de paiement. Les paiements transfrontaliers seront également possibles car Wero sera actif notamment en Allemagne, en France, aux Pays-Bas et au Luxembourg.

³⁶ Principalement les paiements par carte via Bancontact.

³⁷ Toutefois, uniquement lors du scan du code QR sur le comptoir. Si le commerçant génère un code QR via un terminal de paiement, les frais sont plus élevés.

³⁸ ABN Amro, Belfius, Crédit Mutuel, BNP Paribas, Groupe BPCE, Crédit Agricole, Deutsche Bank, Sparkassen-Finanzgruppe, DZ Bank, ING Group, KBC Bank, La Banque Postale, Nexi, Rabobank, Société Générale et Worldline.

- Outre le P2P, les paiements instantanés aux entrepreneurs indépendants ou aux commerçants seront également possibles, tant en ligne qu'en magasin, via un portefeuille numérique ou un code QR. Les paiements récurrents pour les abonnements seront également possibles dans Wero. D'autres fonctionnalités telles que *Buy Now-Pay Later* et l'intégration des programmes de fidélité des commerçants et le partage des dépenses de groupe seront également possibles.

Certains interlocuteurs craignent que le schéma de cartes Bancontact disparaisse à terme et que les tarifs pour les commerçants augmenteront. Bancontact affirme toutefois qu'il continuera d'exister et que cela ne changera pas dans les années à venir compte tenu de son importance pour le marché belge.

Il est également tout à fait possible qu'ils coexistent, car les paiements par carte (Bancontact) restent encore très importants à l'heure actuelle.

3.4.3. Fournisseurs de portefeuilles numériques

Un portefeuille numérique est une version numérique d'un portefeuille qui stocke en toute sécurité les cartes de paiement sur un appareil tel qu'un smartphone. Payconiq by Bancontact/Bancontact Pay, mais aussi Apple Pay et Google Pay sont des portefeuilles numériques auxquels des cartes de paiement peuvent être associées. La plupart des grandes banques belges ont choisi de faire passer les paiements avec Apple Pay exclusivement par un schéma de paiement étranger. Les paiements avec Google Pay passent d'eux-même exclusivement par un schéma de paiement étranger. L'avantage est que les transactions internationales sont également possibles et que les cartes de débit et de crédit peuvent être associées. Étant donné que les *scheme fees* liés aux schémas internationaux sont plus élevés que ceux liés au schéma national, cela serait désavantageux pour le commerçant s'il accepte de tels paiements. La connexion d'un schéma à Apple Pay ou Google Pay a représenté un investissement considérable et les banques n'ont aucune incitation à investir également dans la connexion au système national Bancontact. Un avantage supplémentaire pour les banques de la connexion aux schémas internationaux est que ces schémas permettent également les paiements par carte de crédit et que les *interchange fees* pour les cartes de crédit sont plus élevés que pour les cartes de débit.

Il existe toutefois une raison technique pour laquelle la plupart des banques n'ont pas connecté ces moyens de paiement à Bancontact.³⁹ Au moment où les banques ont lancé Apple Pay et Google Pay sur le marché belge, Bancontact n'était pas encore prêt techniquement à se lancer dans cette aventure.⁴⁰

Étant donné que les grandes entreprises technologiques sont contraintes par la Commission européenne d'ouvrir leur puce NFC à des prestataires de paiement externes, de nombreuses autres applications de paiement, offrant la même expérience utilisateur mais proposées par d'autres acteurs, seront développées à l'avenir.

3.4.4. Acquirers commerciaux

Différentes parties peuvent être actives sur le marché de l'*acquiring*, par exemple les fournisseurs de terminaux de paiement⁴¹ ou les *commercial acquirers*. Dans le cadre d'un partenariat entre un *acquiring processor* et un *commercial acquirer*, ce dernier jouera le rôle de front desk en concluant des contrats ou en

³⁹ Seule la banque Belfius a relié Bancontact à Apple Pay.

⁴⁰ En France, par exemple, la Carte Bancaire aurait réussi à faire passer les paiements avec Apple Pay via le schéma national de cartes bancaires.

⁴¹ Il convient de noter que l'utilisation d'un terminal de paiement d'une certaine entreprise n'oblige pas le commerçant à faire appel à cette même entreprise pour le traitement de ses transactions de paiement (*acquiring*).

installant des terminaux de paiement, tandis que le *acquiring processor* se chargera de la partie technique. Certaines banques ou entreprises jouent ainsi le rôle de *commercial acquirer* en collaboration avec un *acquiring processor*.

Worldline NV, cotée sur Euronext Paris, est actuellement l'*acquirer* détenant la plus grande part de marché en Belgique. Le groupe Worldline est présent dans plus de 170 pays et est le premier prestataire de services de paiement en Europe et le quatrième au monde, avec un chiffre d'affaires de 4,6 milliards d'euros en 2024. Le groupe couvre l'ensemble de la chaîne de paiement électronique, du *issuing processing* au *acquiring processing* en passant par *payment acceptance* et *commercial acquiring*. Worldline est donc non seulement actif en tant que *commercial acquirer*, mais aussi en tant que *issuing* et *acquiring processor* et en tant que fournisseur de terminaux de paiement. Pour les paiements avec Bancontact sur le marché des POS, Worldline est de loin le principal *acquirer* en Belgique. Les autres acteurs importants dans ce segment sont CCV Belgium, Axepta BNP Paribas Benelux et Adyen. Pour les paiements avec Bancontact sur le marché en ligne, PPRO, Adyen et Worldline sont les principaux acteurs.

La position dominante de Worldline s'explique par son statut d'opérateur historique en Belgique. Jusqu'en 2013, Worldline était en effet le seul opérateur capable d'effectuer des transactions via le schéma de cartes de paiement Bancontact.

Certains acteurs en Belgique sont actifs en tant que *commercial acquirers* et collaborent avec d'autres entreprises pour la fourniture de terminaux. D'autres acteurs sont non seulement actifs en tant que fournisseurs de terminaux, mais aussi en tant que *commercial acquirers* ou courtiers (ou agents) pour d'autres *acquirers*. En ce qui concerne les terminaux, le protocole CTAP (*Common Terminal Application Protocol*) est suivi au Benelux, ce qui permet de séparer les activités de fournisseur de terminaux et d'*acquirer*, mais de plus en plus d'acteurs du marché utilisent également des protocoles alternatifs auxquels l'*acquiring* est liée. Certains *commercial acquirers* effectuent leur propre *processing*, tandis que d'autres collaborent à cette fin avec des *acquiring processors* spécifiques. Il existe également des *commercial acquirers* actifs à la fois sur le marché physique et sur le marché en ligne, mais aussi des *acquirers* spécialisés dans l'un ou l'autre de ces marchés. Sur le site web de Bancontact Payconiq Company, on trouve 16 acteurs sous la rubrique « *POS Acquirer – licence holders* » (dont Worldline, Axepta BNP Paribas Benelux et CCV) et 15 acteurs sous la rubrique « *Online – licence holders* » (dont Worldline, Adyen et PPRO). Parmi les fournisseurs de terminaux de Bancontact, on trouve également 16 acteurs tels que Payworld, Ingenico, mais aussi Worldline.

Selon les acteurs qui ont participé à l'enquête de l'Observatoire des prix (8 au total), il apparaît que l'évolution de la réglementation constitue le principal obstacle à l'entrée sur le marché pour les *acquirers*. Les exigences technologiques arrivent en deuxième position. Il existe également plusieurs obstacles qui entravent le bon fonctionnement du marché : citons notamment le manque de transparence des commerçants en matière de tarifs, l'absence de protocoles harmonisés au niveau européen pour les logiciels de terminaux et l'intégration des caisses enregistreuses, etc. En ce qui concerne les tarifs, il est également fait référence à la position exceptionnelle sur le marché des schémas internationaux qui imposeraient leurs tarifs aux *acquirers*.

Les prestataires de services de paiement tentent de se différencier auprès des commerçants, non seulement en termes de prix, mais aussi en termes de services fournis. Les solutions de paiement sont intégrées dans un ensemble complet de services d'assistance tels qu'un système de caisse (Horeca), un système de réservation (loisirs), un système comptable, etc. Certains *acquirers* qui ont répondu à l'enquête indiquent par exemple explicitement que les commerçants ne les choisissent pas pour leurs tarifs avantageux, mais pour d'autres raisons telles que la fiabilité du réseau, la qualité du service à la clientèle, les solutions *tap on Phone*, les possibilités d'intégration avec d'autres applications, etc.

3.4.5. Card issuers

Les banques jouent bien sûr un rôle crucial dans l'ensemble de l'écosystème. Elles émettent des cartes de débit avec une fonction de paiement (Bancontact comme schéma, complété par un schéma international). Elles sont impliquées dans toutes les transactions de paiement par carte et toutes les transactions de compte à compte. En Belgique, cinq banques sont propriétaires de BancontactPayconiq Company et, en Europe, plusieurs banques belges jouent un rôle important dans le développement de l'initiative EPI.

Certaines banques étant en contact avec des entreprises, plusieurs d'entre elles ont endossé le rôle de *commercial acquirer* afin de proposer des solutions de paiement.

Pour leur rôle d'*issuer* de cartes de débit, les banques perçoivent un *interchange fee* à titre de rémunération. Bien que les *interchange fees* maximales aient été réduits en Belgique (et soient actuellement plafonnés à 0,1 % du montant de la transaction, avec un maximum de 5,6 centimes d'euro), plusieurs interlocuteurs signalent que cette baisse n'a pas entraîné une diminution des frais de transaction pour les commerçants. Cela semblerait indiquer que soit les *service fees*, soit les *scheme fees* ont augmenté. Enfin, le plafonnement des *interchange fees* a pour conséquence une baisse des revenus des banques, ce qui les dissuaderait d'investir davantage dans le réseau (par exemple, l'intégration de Bancontact dans Apple Pay ou Google Pay).

3.4.6. Issuing en acquiring processors

Un *issuing processor* travaille pour le compte d'une banque émettrice. Il traite les paiements par carte des clients, vérifie si le solde du compte est suffisant et approuve ou refuse la transaction. Un *acquiring processor* travaille pour le compte de l'*acquirer*. Il traite les paiements par carte pour les commerçants, envoie les transactions par carte au réseau du schéma de paiement et veille à ce que le commerçant reçoive l'argent. Les *issuing* et *acquiring processors* agissent en concertation. Ils peuvent également assumer d'autres tâches, qui ne seront toutefois pas abordées ici.

En Belgique, Worldline est actif dans ces deux domaines.^{42 43} Un avantage concurrentiel important réside ici dans les « *coûts de switching* » plus faibles pour les transactions qui transitent par l'infrastructure de Worldline, tant du côté *issuer* que du côté *acquirer*.

Le site web de Bancontact Payconiq Company donne un aperçu des différents *acquiring processors* (17 acteurs, dont Worldline, CCV et Adyen) et des *issuing processors* (seulement 2 acteurs, à savoir Worldline et Monext).

⁴² [Worldline signs a multi-year deal with ING | Worldline Global](#); [Worldline extends long-term partnership with KBC for issuing services | Worldline Global](#).

⁴³ En matière d'*issuing*, Worldline serait un *processor* très important en Belgique. En France, en revanche, chaque banque dispose de son propre *issuing processor*. La taille joue ici un rôle important. En Belgique, il ne serait donc pas facile de concurrencer Worldline.

4. Analyse de la rentabilité des différents acteurs du marché des paiements électroniques traditionnels

La présente analyse du fonctionnement du marché du secteur des paiements électroniques traditionnels consacre, en outre, une partie à la rentabilité des différents acteurs car une rentabilité trop élevée ou trop faible d'un acteur donné pourrait également indiquer un dysfonctionnement du marché.

Plusieurs acteurs jouent un rôle important dans le circuit des paiements électroniques traditionnels: les consommateurs, les banques, les commerçants/détaillants, les prestataires de services de paiement (PSP) et les schémas de paiement. Les consommateurs et les commerçants ne sont pas pris en compte dans cette analyse de rentabilité. Pour les consommateurs, les paiements électroniques n'entraînent pas de coûts supplémentaires directs. Pour les commerçants, le coût de ces moyens de paiement sera examiné dans la partie 6. Étant donné que les résultats des banques concernent diverses activités, ils ne peuvent être attribués spécifiquement à l'émission de cartes de paiement. Par conséquent, cette analyse de rentabilité se concentrera dans cette partie sur les prestataires de services de paiement (PSP) et les schémas de paiement (Bancontact et Mastercard/Visa).

L'analyse est réalisée sur la base des données financières issues des comptes annuels des entreprises. Lorsque les données relatives au chiffre d'affaires faisaient défaut (ce qui est caractéristique des entreprises qui établissent leurs comptes annuels selon un modèle abrégé ou micro), les statistiques TVA de Statbel (qui estiment le chiffre d'affaires sur la base des déclarations TVA du SPF Finances) ont apporté une solution. Dans le cadre de l'analyse, la marge opérationnelle et la marge d'entreprise (en %) sont utilisées comme indicateurs de rentabilité⁴⁴. Alors que la marge opérationnelle est un indicateur de l'activité principale (niveau opérationnel) d'une entreprise/d'un secteur, la marge d'entreprise tient également compte des flux financiers (revenus et coûts) et des impôts sur le résultat. À l'exception des schémas de paiement (voir plus loin), les résultats sont pondérés en fonction du (de la taille) chiffre d'affaires des entreprises individuelles au sein du sous-secteur. En ce sens, le résultat peut parfois tendre vers celui de la ou des plus grandes entreprises du sous-secteur. Le tableau 2 (voir ci-dessous) présente donc également les résultats pour le minimum, la médiane et le maximum de chaque échantillon. L'analyse porte sur la période 2020 à 2024. Seules les entreprises pour lesquelles des données financières étaient disponibles pour chaque année de l'analyse ont été retenues dans l'échantillon (échantillon constant d'entreprises). Enfin, les activités des différents acteurs peuvent partiellement concerner d'autres activités que celles liées aux paiements électroniques. Cependant, la rentabilité n'a pas pu être calculée au niveau des différentes sous-activités en raison d'un manque d'informations.

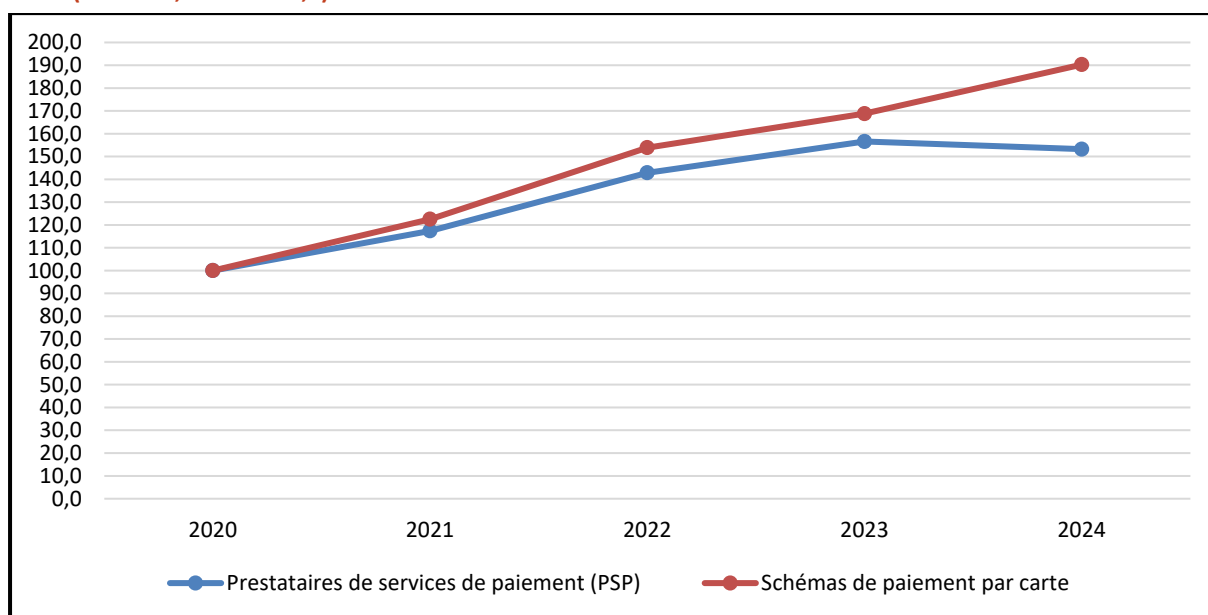
Pour les schémas de paiement, les données ont été collectées auprès de Bancontact Payconiq Company NV et des filiales belges de Visa et Mastercard (Visa Belgium NV et Mastercard Europe NV). Le chiffre d'affaires d'un seul acteur représente toutefois la quasi-totalité du chiffre d'affaires des schémas de paiement dans notre échantillon. Les données financières de ces acteurs ne concernent pas seulement le traitement des transactions par carte en Belgique, mais aussi le traitement de telles transactions dans plusieurs autres pays européens. En ce sens, la Belgique ne représente qu'une très petite partie du chiffre d'affaires et du résultat après impôts. Dans ce contexte, il a été décidé de ne pas pondérer la marge opérationnelle et la marge d'entreprise des schémas de paiement sur la base du chiffre d'affaires, mais de les présenter individuellement sous la forme d'une fourchette dans laquelle se situent les marges. Les autres schémas de cartes (tels que American Express par exemple) n'ont pas été inclus dans l'analyse, car leur part de marché en Belgique est limitée. Parmi les prestataires de services de paiement (PSP), neuf entreprises ont été incluses dans l'analyse : Worldline NV, CCV Belgium NV, Acepta BNP Paribas Benelux NV, Paynovate NV,

⁴⁴ La marge opérationnelle est calculée comme le rapport entre le bénéfice ou la perte d'exploitation (code 9901 dans le Plan comptable minimum normalisé ou PCMN) et le chiffre d'affaires (code 70). La marge d'entreprise est calculée comme le rapport entre le bénéfice ou la perte de l'exercice après impôts (code 9904) et le chiffre d'affaires.

Payworld Belgium BV, Optimal-Solutions & Trading BV, MyPos Belgium BV, Keyware Technologies NV et Easy Payment Services BV. Il va sans dire qu'un grand nombre d'autres prestataires de services de paiement sont actifs sur le marché belge (tels que Adyen, Mollie, Buckaroo, Sumup, Viva, Multisafepay, European Merchant Services et autres). Cependant, ceux-ci n'opèrent pas toujours à partir de la Belgique ou agissent en tant que succursale belge d'une entreprise étrangère, de sorte que les données financières distinctes des opérations belges ne sont pas toujours disponibles. La représentativité de l'échantillon des schémas de paiement est très élevée. Pour les prestataires de services de paiement retenus dans l'échantillon, la représentativité est moins élevée, mais elle couvre plus de 80 % de la population totale selon les estimations.

Dans le secteur des paiements électroniques traditionnels, les schémas de paiement et les prestataires de services de paiement ont connu une forte croissance ces dernières années. Entre 2020 et 2024, leur chiffre d'affaires⁴⁵ a augmenté de 90,3 % et 53,2 % respectivement, ce qui correspond à une croissance annuelle de 17 % et 11 % respectivement. En 2024, les prestataires de services de paiement ont généré plus de 700 millions d'euros dans notre échantillon. Le chiffre d'affaires des schémas de paiement (plus de 8,3 milliards d'euros) est plus difficile à estimer, car il provient à plus de 99 % du traitement des transactions par carte (d'un acteur) qui ne concernent que pour une très petite partie des transactions belges (et concernent donc en grande partie des transactions hors de Belgique).

Graphique 5 Évolution du chiffre d'affaires des prestataires de services de paiement (PSP) et des schémas de paiement (en indice, 2020 = 100,0)



Source: Comptes annuels BNB, statistiques tva, calculs propres.

Pour les schémas de paiement, la marge opérationnelle des acteurs individuels a fluctué en moyenne entre 3,0 et 26,0 % par an entre 2020 et 2024 (pour chaque tranche de 100 euros de chiffre d'affaires, un bénéfice opérationnel moyen compris entre 3,00 et 26,00 euros a été réalisé), avec une médiane de 11,6 %. Après impôts, les schémas de paiement ont enregistré une marge d'entreprise comprise entre 4,7 et 19,5 % en moyenne avec une médiane de 10,8 % au cours des cinq dernières années.

Chez les prestataires de services de paiement, la marge opérationnelle et la marge d'entreprise sont largement déterminées par les résultats de deux acteurs majeurs. Pour les PSP, la marge opérationnelle annuelle moyenne s'est élevée à 8,6 % entre 2020 et 2024 (pour chaque tranche de 100 euros de chiffre

⁴⁵ Le chiffre d'affaires a été calculé sur la base du chiffre d'affaires (code 70) figurant dans les comptes annuels. Lorsque celui-ci n'était pas disponible (en raison d'un modèle abrégé ou micro des comptes annuels), on s'est basé sur le chiffre d'affaires estimé dans les statistiques de la TVA.

d'affaires, un bénéfice opérationnel moyen de 8,60 euros a été réalisé), avec un pic de 12,6 % en 2022 et une baisse de 1,4 % en 2024 (sous l'influence de la baisse des bénéfices opérationnels d'un certain acteur). Entre les acteurs, cette marge a fluctué entre 37,0 % et -75,0 %, avec une valeur médiane de 6,0 %. En 2024, trois prestataires de services de paiement ont subi des pertes d'exploitation. Après impôts, les PSP ont enregistré une marge d'entreprise moyenne de 16,0 % au cours des cinq dernières années, avec un pic de 29,8 % en 2023 et une baisse de 3,9 % en 2024 (en raison de la baisse des bénéfices après impôts). La marge d'entreprise au niveau individuel des acteurs a fluctué entre 21,5 % et -80,7 %, avec une valeur médiane de 3,9 %. Les marges d'entreprise plus élevées, par rapport aux marges opérationnelles (à l'exception de 2020), sont attribuables à d'importants revenus financiers (provenant principalement de participations financières) enregistrés par une certaine entreprise, qui ont fait grimper le résultat (bénéfice) après impôts. Une fois de plus, trois PSP ont subi des pertes après impôts en 2024. Entre 2020 et 2022, la marge opérationnelle semblait plutôt en hausse, avant de reculer en 2023 et 2024. La marge d'entreprise semble connaître une tendance à la hausse, à l'exception toutefois de 2024.

Tableau 2 Rentabilité des schémas de paiement et des prestataires de services de paiement (PSP) (en %)

	2020	2021	2022	2023	2024	Moy. 20-21	Moy. 22-24	Moy. 20-24
Marge opérationnelle des schémas de paiement (3 joueurs)	2,1 < x < 25,4	5,6 < x < 26,0	4,2 < x < 27,7	2,8 < x < 28,4	0,3 < x < 22,5	3,9 < x < 25,7	2,4 < x < 26,2	3,0 < x < 26,0
Min	2,1	5,6	4,2	2,8	0,3	3,9	2,4	3,0
Médiane	9,6	14,6	15,6	8,5	9,6	12,1	11,2	11,6
Max	25,4	26,0	27,7	28,4	22,5	25,7	26,2	26,0
Marge d'entreprise des schémas de paiement (3 joueurs)	-3,4 < x < 18,7	9,7 < x < 19,4	7,2 < x < 20,7	7,3 < x < 21,8	2,5 < x < 16,9	3,2 < x < 19,1	5,7 < x < 19,8	4,7 < x < 19,5
Min	-3,4	9,7	7,2	7,3	2,5	3,2	5,7	4,7
Médiane	8,9	13,4	14,5	7,6	9,5	11,2	10,5	10,8
Max	18,7	19,4	20,7	21,8	16,9	19,1	19,8	19,5
Marge opérationnelle PSP (9 joueurs)	7,9	12,0	12,6	9,3	1,4	10,0	7,8	8,6
Min	-388,9	-49,7	-52,4	-126,1	-123,3	-192,4	100,6	-75,0
Médiane	8,8	7,3	6,7	9,4	0,0	3,7	3,3	6,0
Max	31,5	26,9	34,5	59,4	54,4	25,0	45,1	37,0
Marge d'entreprise PSP (9 joueurs)	4,4	18,6	23,2	29,8	3,9	11,5	19,0	16,0
Min	-413,9	-56,0	-56,3	-132,2	-128,5	-205,6	-105,6	-80,7
Médiane	-0,4	3,0	4,4	7,6	0,7	-7,8	2,7	3,9
Max	30,0	20,1	26,9	51,1	46,6	12,8	34,7	21,5

Source: Comptes annuels BNB, statistiques tva, calculs propres.

5. Paiements électroniques via des chèques sociaux

Contrairement aux paiements électroniques classiques, les paiements par chèques sociaux ne sont pas soumis à la directive PSD2 relative aux instruments de paiement. Les émetteurs de chèques sociaux disposant d'un réseau limité de commerçants proposant une gamme spécifique et restreinte de biens et services en Belgique, ils peuvent bénéficier d'une mesure d'exemption (« Limited network exclusion » ou LNE) pour être exemptés de la PSD2. À cet égard, les paiements par chèques sociaux ne sont pas entièrement comparables aux paiements électroniques classiques et sont donc traités séparément dans cette cinquième partie. L'objectif n'est toutefois pas ici d'évaluer le système des chèques sociaux.

5.1. Chèques sociaux

L'OCDE⁴⁶ définit les chèques sociaux comme des avantages réglementés par la loi et soutenus par des politiques publiques et des cadres fiscaux spécifiques afin de donner accès à des biens ou services spécifiques au sein de réseaux limités de fournisseurs et d'institutions. Les chèques peuvent également être utilisés au niveau national ou local comme alternative aux prestations en espèces ou en nature et sont adaptés au contexte local.

En Belgique, les chèques sociaux peuvent prendre différentes formes, telles que les chèques liés au travail (par exemple, les chèques-repas et les éco-chèques) et les chèques financés par les pouvoirs publics (par exemple, les titres-services). En outre, les chèques sociaux peuvent également être utilisés pour octroyer des mesures de soutien, telles qu'une prime de pouvoir d'achat, une prime Covid (pendant la pandémie de Covid 19) ou d'autres primes comparables. Ces primes sont plutôt exceptionnelles, car elles ne sont mises en œuvre qu'en situation de crise. À l'instar des autres types de chèques sociaux (tels que les chèques-services, les chèques cadeaux et les chèques sport et culture), elles ne relèvent pas du champ d'application de cette analyse.

Les chèques liés au travail constituent la forme la plus importante de chèques sociaux. Ils peuvent être accordés par un employeur à ses salariés à titre d'avantage extralégal pour l'achat de biens ou de services spécifiques dans une zone délimitée (la Belgique). Ils sont encadrés sur le plan juridique et fiscal (ils sont exonérés de cotisations sociales et d'impôts sous certaines conditions) et font souvent partie intégrante des négociations sociales entre employeurs et salariés. Les chèques sociaux ne peuvent être utilisés que chez les commerçants ayant conclu un contrat avec les émetteurs. Ils doivent être utilisés dans un certain délai et ne peuvent être échangés contre des espèces.⁴⁷

Les chèques-repas sont de loin les titres-sociaux les plus importants en Belgique. Alors qu'en 2011, on comptait environ 1 à 1,1 million d'utilisateurs, ce nombre est passé à plus de 3,1 millions en 2024 (en partie grâce à la numérisation qui a simplifié la gestion du produit/service). Les chèques-repas offrent donc de nombreux avantages pour 1) les entreprises qui les mettent à la disposition de leur personnel (entre autres : exonération de cotisations patronales, frais professionnels déductibles, augmentation de l'attractivité en tant qu'employeur), 2) les commerçants qui les acceptent comme moyen de paiement (entre autres : augmentation du chiffre d'affaires, renforcement du commerce national/local, limitation du commerce transfrontalier, effet multiplicateur par rapport aux autres achats), 3) les travailleurs/consommateurs qui les reçoivent (entre autres : augmentation du pouvoir d'achat, exonération de cotisations sociales/impôts). Il est vrai que les chèques-repas et les éco-chèques ne sont pas pris en compte dans le calcul du pécule de vacances et de la prime de fin d'année. De même, les pouvoirs publics renoncent à certaines recettes en matière de fiscalité et de sécurité sociale. Les chèques-repas ont également un impact positif sur les recettes publiques car ils stimulent la consommation intérieure et assurent ainsi, entre autres, des recettes de TVA plus élevées.

Les chèques sociaux ne peuvent être émis que par des émetteurs reconnus qui doivent toujours se conformer à des conditions d'agrément strictes (par exemple, pour les chèques-repas : le commerçant est crédité au plus tard après deux jours ouvrables bancaires, application du principe first in/first out). Il existe trois émetteurs actifs de chèques sociaux en Belgique : Edenred Belgium SA, Pluxee Belgium SA et Monizze Belgium SA. Bien que GOT Connection soit également reconnue comme émetteur, cette société ne semble pas être active dans ce domaine. Récemment, avec la reconnaissance de Payflip BV, un nouvel acteur a émergé sur le marché des émetteurs en Belgique. Pour le traitement des chèques-repas, on ne s'appuierait pas sur un réseau à trois coins (un réseau fermé de commerçants affiliés, c'est-à-dire un modèle « closed-

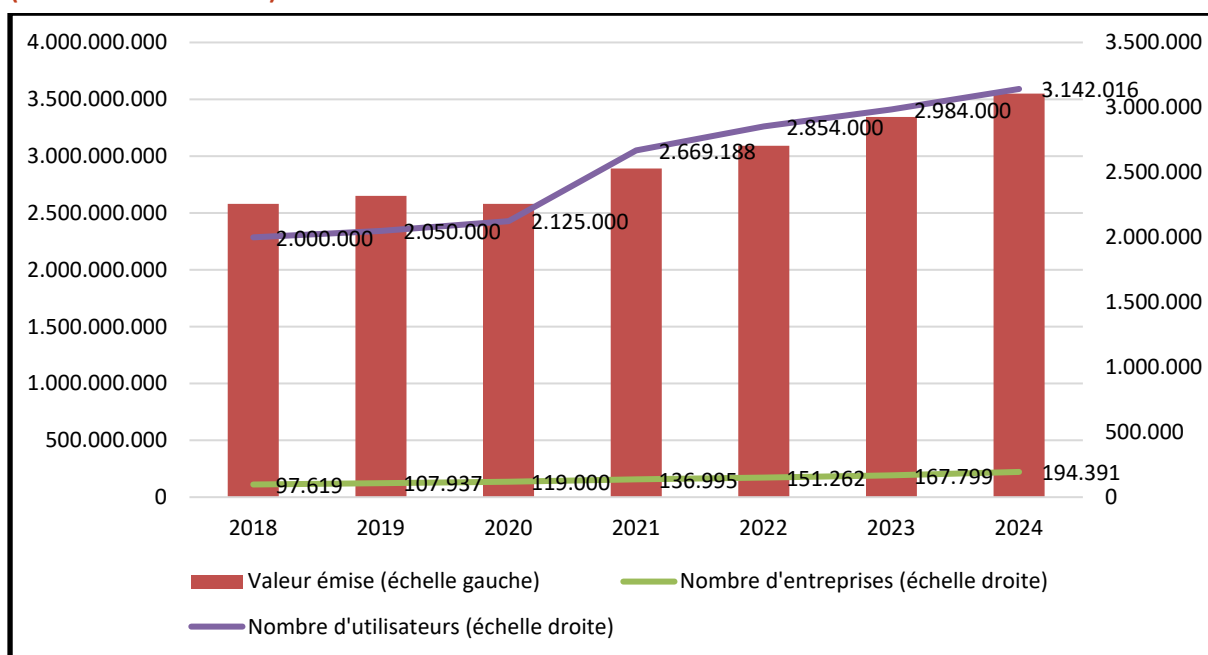
⁴⁶ OCDE, *Social Vouchers: Innovative Tools for Social Inclusion and Local Development*, 2021, p. 6.

⁴⁷ *Voucher Issuers Association Belgium (VIA Belgium)*, *Memorandum 2024, Factsheet 1: Les caractéristiques des chèques sociaux*, p. 18.

loop »), mais on collaborerait avec un schéma de paiement international pour l'utilisation de son réseau à quatre coins (modèle « open-loop »). On peut se demander pourquoi, dans une optique d'autonomie stratégique (indépendance vis-à-vis des grands acteurs internationaux), il n'est pas possible de collaborer avec un acteur local.

Les statistiques de la *Voucher Issuers Association* (VIA), la fédération des émetteurs, ont montré que la valeur émise des titres sociaux en Belgique s'élèvera à environ 3,9 milliards d'euros en 2024 (hors titres-services). Près de 91 % concernent les chèques-repas (3,5 milliards d'euros), 9 % les éco-chèques (346 millions d'euros) et les chèques-sport et culture (7,9 millions d'euros). Cela représente environ 2,3 % des 168 milliards d'euros de paiements par carte en 2024 en Belgique. Entre 2018 et 2024, la valeur émise des chèques-repas a augmenté de 37,6 % (taux de croissance annuel moyen ou TCAM de 5,5 %), le nombre d'utilisateurs de 57,1 % (TCAM de 7,8 %) et le nombre d'entreprises prestataires de 99,1 % (TCAM de 12,2 %). La valeur émise des titres-services, qui ne relèvent pas du champ d'application de la VIA, est estimée à 4 milliards d'euros pour 2024, selon les émetteurs, et est donc à peu près équivalente à celle du marché des chèques liés au travail. Les chèques-repas et les chèques-eco sont désormais entièrement numérisés respectivement depuis 2016 et 2022 à la demande du Conseil national du travail (CNT)⁴⁸. Dans la suite de cette analyse, seuls les chèques-repas et, dans une moindre mesure, les éco-chèques feront l'objet d'une analyse.

Graphique 6 Évolution de la valeur émise, du nombre d'entreprises et du nombre d'utilisateurs de chèques-repas (en euros et en nombres)

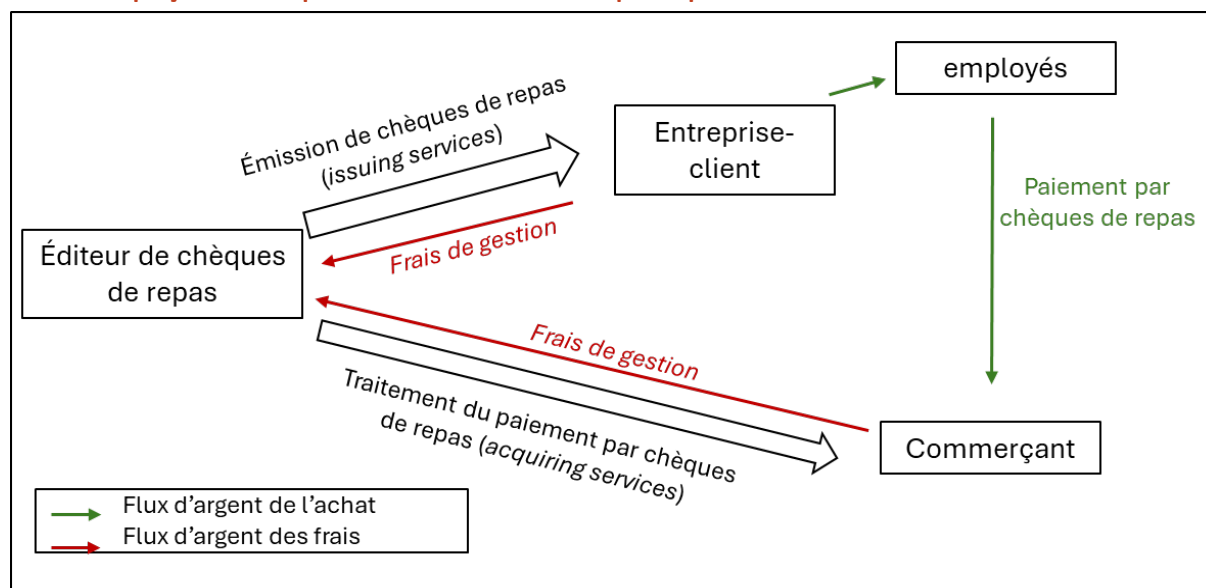


Source: VIA.

En principe, les émetteurs de titres sociaux fonctionnent selon un schéma à trois parties (un modèle fermé avec un réseau de commerçants affiliés) dans lequel ils agissent à la fois en tant qu'*issuer* et *acquirer*. Le marché des titres sociaux est également un exemple de marché biface. Dans le cas des chèques-repas, par exemple, les émetteurs émettent des cartes de chèques-repas que les entreprises mettent à la disposition de leurs employés. Du côté des *acquirers*, ces derniers traitent des paiements des consommateurs chez le commerçant où les chèques-repas sont offerts. L'émetteur de chèques-repas est donc rémunéré à la fois par l'entreprise/l'employeur et par le commerçant.

⁴⁸ Le CNT est compétent pour émettre des avis ou formuler des propositions concernant des questions sociales au gouvernement belge et/ou au parlement. Les mandats (qui sont renouvelables) sont répartis de manière égale entre les organisations de travailleurs et les organisations d'employeurs.

Schéma 5 Aperçu schématique du marché biface des chèques-repas



Source: Schéma propre.

Le coût de gestion de l'employeur pour la demande des chèques-repas ou des éco-chèques, par exemple, sont à peine perceptibles et doivent en principe être réclamés auprès de l'émetteur. Les frais applicables à l'employeur ne sont pas publiés sur les sites web des différents émetteurs à l'exception d'un seul d'entre eux. Ils ne peuvent être obtenus par les entreprises qu'en demandant un devis. Selon les éditeurs, ce manque de visibilité (qui s'applique également aux commerçants, voir ci-dessous) découle de la nécessité de respecter les règles de concurrence en vigueur en Belgique et dans l'UE. Dans un marché comptant un nombre limité d'acteurs, une divulgation détaillée au niveau de chaque entreprise ne serait ni autorisée ni souhaitable, car le risque de perturbation du marché et de coordination tacite est considérable.

Il ressort des entretiens avec les acteurs concernés que le coût de gestion des chèques-repas peut généralement se faire sur la base d'un pourcentage de la valeur émise des chèques-repas (valeur totale de la commande) ou sur la base d'un coût fixe (en euros) par employé et par commande (dégressif ou non, le coût diminuant à mesure que le nombre d'employés augmente). À cela s'ajoutent souvent un certain nombre de frais uniques (par exemple, tels que les frais liés à l'ouverture d'un compte, à la livraison et à l'activation de la carte, etc.). Il semble toutefois que les coûts standard soient souvent modifiés, car les émetteurs concluent souvent des accords avec les différentes fédérations commerciales (ou fédérations sectorielles) dans le cadre desquels les employeurs membres bénéficient d'une réduction sur les frais standard. Ainsi, chez un émetteur de titres-sociaux, le coût de gestion pour l'employeur des chèques-repas est passé de 7,4 % à 0,98 % de « prestation de service » grâce à la simple affiliation à une certaine fédération. Un autre émetteur applique des frais récurrents standard de 5,99 à 7,99 euros par commande et par bénéficiaire en fonction du nombre de salariés sous-jacents, un tarif devant être demandé à partir de 10 salariés. Ces derniers frais de gestion ne tiennent toutefois pas compte des éventuelles réductions accordées en raison de l'affiliation à une certaine fédération. Ici aussi, un certain nombre de frais uniques doivent être pris en compte. Bien entendu, l'employeur peut toujours essayer de négocier un coût de gestion avec l'éditeur.

Pour le commerçant également, les frais de gestion liés au traitement des chèques-repas par l'émetteur ne semblent pas immédiatement identifiables sur les différents sites web (avec une exception). Il doit généralement demander un devis à cet effet. Là encore, l'appartenance ou non à une fédération commerciale ou sectorielle joue un rôle dans le tarif final payé par le commerçant. Ainsi, d'après les recherches effectuées sur plusieurs sites web de fédérations commerciales et sectorielles, les frais de transaction pour les chèques-repas varient généralement (pour un montant de 100 euros, par exemple) entre 1,5 et 1,55 %, un

coût qui, en cas d'adhésion à une telle fédération, peut descendre à 1,05 à 1,35 % (avec toutefois un plafond fixé par l'application d'un coût minimal en euros) en fonction de l'émetteur et de la fédération à laquelle il est affilié, et sans tenir compte d'éventuels autres coûts ponctuels. Ici aussi, il est possible de négocier un tarif avec l'éditeur. En ce qui concerne les frais de gestion pour les éco-chèques, ceux-ci sont moins transparents chez certains émetteurs. Selon les informations fournies par une fédération commerciale, ils peuvent, en outre, atteindre 2,75 %, mais peuvent être ramenés à 2 %, voire moins, si l'on est membre d'une fédération ou sur la base de négociations.⁴⁹

Pour accepter les chèques-repas ou autres titres sociaux, un commerçant doit conclure un contrat avec un émetteur, après quoi les paiements des consommateurs (avec ces titres) peuvent être traités via le terminal du commerçant. Cependant, tous les terminaux de paiement ne peuvent pas traiter les paiements par carte avec des titres sociaux, seuls ceux qui prennent en charge le protocole CTAP le peuvent. Les paiements par chèques mobiles via Apple Pay ou Google Pay ne peuvent pas non plus toujours être traités. Pour la plupart des transactions par chèques-repas, par exemple, cela ne pose pas de problème, car elles sont effectuées via des terminaux compatibles CTAP. Pour les autres transactions non-compatibles avec le protocole CTAP, un émetteur de chèques sociaux a développé en 2022 une carte hybride qui propose à la fois le schéma à trois parties et le schéma à quatre parties (via un co-branding avec un schéma de paiement international)⁵⁰. L'introduction d'une telle carte a été motivée par la pression externe du marché visant à proposer des innovations aux commerçants et aux consommateurs. Cette technologie permet au commerçant d'accepter à la fois les paiements par chèque mobile et les paiements par carte non conformes à la norme CTAP. Si le terminal de paiement du commerçant est compatible avec CTAP, le traitement s'effectue toujours via le schéma à trois parties de l'émetteur, sauf s'il s'agit de paiements par chèque mobile. Si le terminal de paiement n'est pas compatible avec CTAP ou s'il s'agit de paiements par chèques mobiles, le commerçant doit décider s'il souhaite ou non accepter les chèques-repas (ou autres chèques sociaux) comme moyen de paiement. S'il ne souhaite pas les accepter, il perdra du chiffre d'affaires. S'il souhaite les accepter et qu'il a signé un contrat à cet effet, le paiement s'effectuera via le schéma de paiement à quatre parties et le schéma international de cartes de paiement concerné (mis en conformité avec un champ d'application limité à la Belgique pour le chèque social). Outre coût de gestion à payer à l'émetteur, le commerçant paie (via l'acquirer) également une commission au schéma de paiement par carte. Pour les différents types de chèques sociaux, le contrat conclu avec l'émetteur concerné précise les frais de gestion liés à l'utilisation du schéma à trois parties et ceux liés à l'utilisation du schéma à quatre parties (le cas échéant). C'est au commerçant de décider d'activer ou non le schéma à quatre parties pour certaines transactions et de payer la commission correspondante. Un autre éditeur a également développé très récemment une solution de paiement basée sur un réseau à quatre coins en collaborant avec un schéma de paiement international pour traiter les paiements non conformes à la norme CTAP et les paiements mobiles.

Selon les émetteurs de chèques sociaux, les frais de gestion liés aux chèques-repas et aux éco-chèques ne peuvent être comparés à ceux des moyens de paiement électroniques traditionnels. Le réseau de commerçants affiliés des émetteurs de chèques-repas et d'éco-chèques est fermé et par conséquent plus petit que celui des schémas de paiement classiques, qui comptent davantage de commerçants affiliés dans leurs réseaux. Par conséquent, le volume des transactions est également plus faible pour les émetteurs. Les réseaux nécessitent des investissements récurrents importants, notamment en matière de maintenance, de

⁴⁹ Des frais de gestion basés sur les informations trouvées sur les sites web d'un émetteur de chèques sociaux, HORECA Vlaanderen, Bakkers Vlaanderen et Unizo.

⁵⁰ D'autres émetteurs de chèques sociaux peuvent également traiter certaines transactions (mais pas toutes) pour lesquelles le terminal du commerçant n'offre pas de prise en charge CTAP, mais la technologie utilisée est moins innovante et moins avancée, et parfois plus risquée. Les autres émetteurs suivent de près les évolutions technologiques dans ce domaine.

sécurité et d'innovation. Aucune information n'est disponible concernant le montant de ces investissements (ni en valeur absolue, ni par rapport à d'autres acteurs). Les chèques sociaux couvrent une gamme spécifique et limitée de produits/services par rapport aux schémas de paiement classiques, ce qui peut entraîner des coûts supplémentaires dans divers domaines (entre autres : mise à jour périodique de la gamme, développements et adaptations techniques informatiques supplémentaires, etc.). Des volumes de transactions plus faibles doivent rendre les investissements rentables. Des volumes de transactions plus faibles et une gamme plus restreinte de produits/services expliquent en tout cas pourquoi les frais de gestion pour les éco-chèques sont plus élevés que pour les chèques-repas.

Ces dernières années, un débat s'est engagé sur le coût des paiements électroniques par chèques sociaux pour les commerçants. L'organisation sectorielle européenne des détaillants, Eurocommerce, dénonce ainsi la forte augmentation du coût de gestion des chèques-repas pour les commerçants. Eurocommerce demande que les chèques-repas soient soumis à la réglementation PSD2 et à l'*Interchange Fee Regulation* (IFR), comme c'est le cas pour les cartes de paiement ordinaires.⁵¹

FOCUS: L'émission de chèques sociaux (chèques-repas) en France

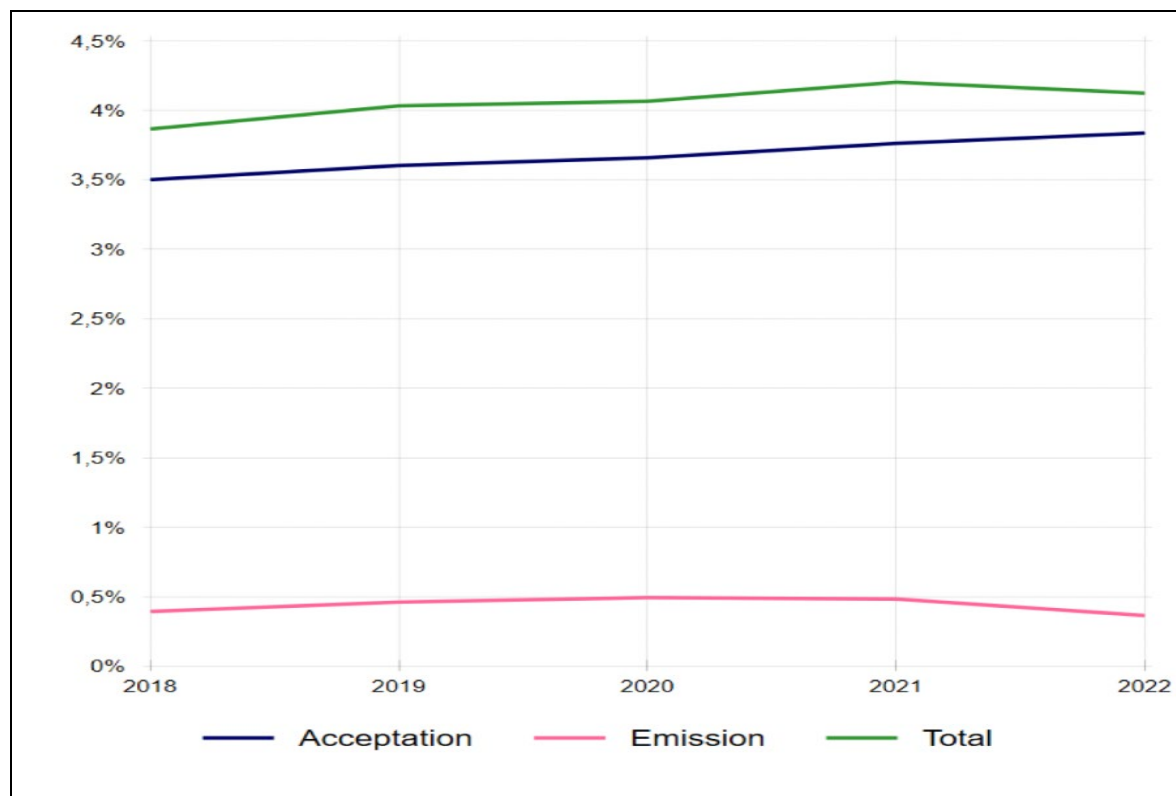
En France, l'Autorité de la Concurrence France a mené une enquête sur le marché des émetteurs de chèques-repas. Ce marché diffère de celui de la Belgique à plusieurs égards (situation en 2022) : 1) La France compte une quinzaine d'émetteurs, dont les quatre plus grands détiennent une part de marché cumulée de 99 %, 2) Les chèques-repas y sont à 60 % numériques et à 40 % papier, 3) La collecte et le traitement des chèques-repas papier étaient assurés par la Centrale de Règlement des Titres (CRT), institution désormais dissoute, 4) Bien que leur utilisation se soit récemment étendue, dans une moindre mesure, aux supermarchés en France, la consommation reste fortement axée sur la restauration, contrairement à la Belgique où les chèques-repas sont largement utilisés dans le commerce de détail et le horeca, 5) La France applique un plafond de 25 euros par jour.

L'autorité française de la concurrence est arrivée à la conclusion qu'il existe un problème de pouvoir de marché car les quatre plus grands acteurs se partagent la quasi-totalité du marché et il est difficile pour de nouveaux acteurs d'y pénétrer. D'une part, les émetteurs de chèques-repas sont rémunérés par les entreprises/administrations qui réservent des chèques-repas à leurs employés, voir la ligne rose dans le graphique 7. D'autre part, les émetteurs de chèques-repas sont rémunérés par les commerçants/détaillants qui acceptent les chèques-repas, voir la ligne bleue dans le graphique 7. Les coûts supportés par les commerçants pour accepter les chèques-repas (ligne bleue) sont beaucoup plus élevés que les coûts supportés par les entreprises qui réservent des chèques-repas pour leurs employés (ligne rose). Cela s'explique par le faible pouvoir de négociation des commerçants en France par rapport aux émetteurs de chèques-repas. De plus, le retrait des chèques-repas papier chez le commerçant entraîne des coûts supplémentaires pour ce dernier. La mise en place d'un plafond tarifaire pourrait être une solution possible à ces coûts élevés pour les commerçants en France, mais ce n'est pas la solution appropriée selon l'Autorité Française de la Concurrence. Celle-ci propose d'autres solutions, telles que l'obligation de rendre les prix plus transparents pour les commerçants ou la séparation entre l'émission des chèques-repas (issuing) et leur traitement (acquiring).⁵² Aucun parallèle ne peut être établi avec la Belgique en raison des différences structurelles avec notre pays (voir ci-dessus).

⁵¹ [2024-01-29-eurocommerce-position-paper-meal-vouchers.pdf](#).

⁵² [Meal vouchers : l'Autorité de la concurrence rend un avis au gouvernement | Autorité de la concurrence](#).

Graphique 7 La rémunération moyenne d'un émetteur de chèques sociaux en France du côté *issuing* (émission) et du côté *acquiring* (acceptation) (en %)



Source: Autorité de la Concurrence de France.

5.2. Cadre juridique

Les social vouchers sont exclus du champ d'application de la PSD2 car ils répondent à des conditions spécifiques qui le permettent (réseau limité de commerçants, sélection limitée de biens/services). Cela se justifie par le fait que les chèques sociaux sont des instruments de paiement particuliers ne pouvant être utilisés que pour acquérir un éventail très limité de biens ou de services. Les chèques-repas, éco-chèques, et chèques sport/culture sont considérés comme des avantages extra-légaux, bénéficiant d'un régime fiscal et social avantageux. Ils servent également à encourager des comportements économiques et sociaux positifs, comme le soutien au commerce local (chèques-repas) ou la réduction des émissions de carbone grâce à l'achat de produits écologiques (éco-chèques). Pour cette raison, l'émission et l'utilisation des chèques sont strictement encadrées.

La loi du 30 décembre 2009 et l'arrêté royal de 12 octobre 2010 impose aux éditeurs de chèques d'obtenir un agrément (sous conditions reprises dans l'AR) afin de pouvoir émettre des chèques sous forme électronique. La procédure et les conditions d'agrément sont décrites dans l'arrêté royal du 12 octobre 2010 fixant les conditions d'agrément et la procédure d'agrément pour les éditeurs des titres-repas, chèques sport/culture, éco-chèques et chèques consommation sous forme électronique, exécutant les articles 183 à 185 de la loi du 30 décembre 2009 portant des dispositions diverses.

Les conditions d'agrément consistent essentiellement en des exigences techniques et juridiques auxquels les éditeurs doivent satisfaire à tout moment. Il est, par exemple, imposé aux éditeurs de chèques de veiller à ce que les commerçants soient crédités du montant des chèques dans les 2 jours ouvrables suivant la transaction, de s'assurer que les chèques sont utilisés conformément à leur destination légale (par

exemple, les titres-repas ne peuvent servir que pour l'achat de biens d'alimentation) ou encore de garantir la transparence des coûts des chèques pour les employeurs et les commerçants.

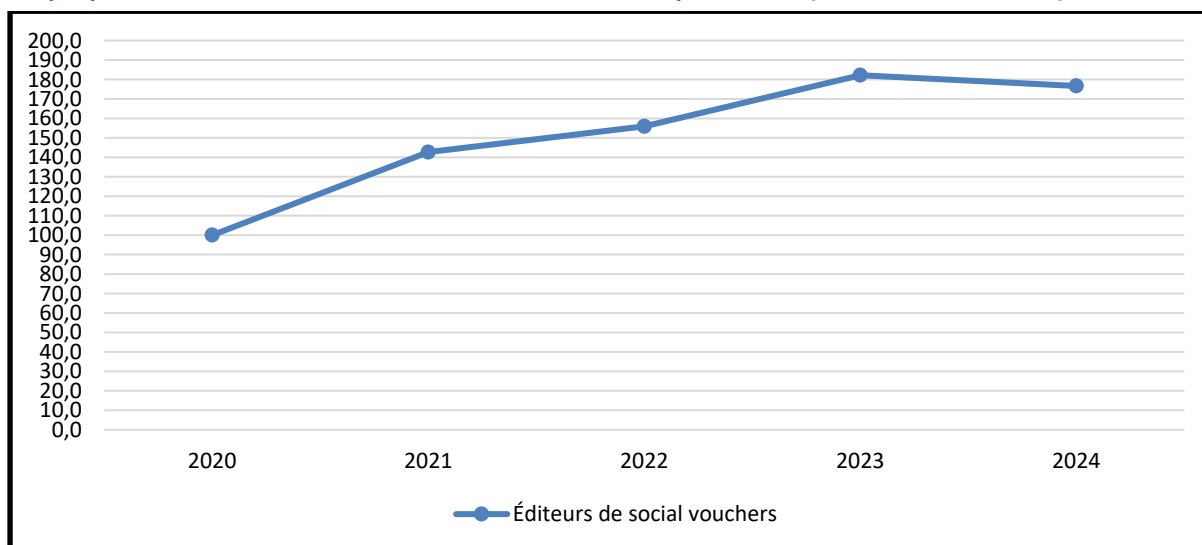
Il convient de remarquer que, de plus en plus, les éditeurs de chèques offrent des solutions de paiement en partenariat avec d'autres prestataires de services de paiement. Le législateur n'interdit pas aux éditeurs de sous-traiter une partie de ses activités. Toutefois, il convient de surveiller la situation et de s'assurer que, en toutes circonstances, les coûts imposés aux employeurs et aux commerçants sont clairs et transparents.

5.3. Rentabilité

Pour calculer la rentabilité au niveau opérationnel (marge d'exploitation) et après les recettes/charges financières et les impôts (marge d'entreprise) des émetteurs de chèques sociaux, les données financières des trois principaux acteurs en Belgique ont été retenues (Edenred Belgium NV, Pluxee Belgium NV en Monizze Belgium NV). GOT Connection, le quatrième acteur dans notre pays, est certes reconnu comme émetteur de chèques sociaux, mais ne semble pas être actif. Pour les émetteurs retenus, la représentativité est de 100 %. Le calcul de la rentabilité repose sur la même méthodologie que celle utilisée pour les acteurs plus classiques du paiement électronique (voir partie 4). Certes, toutes les activités des émetteurs ne concernent pas toujours les chèques-repas ou d'autres chèques sociaux, d'autres activités (telles que, par exemple, les chèques-services, les plateformes susceptibles d'accroître l'implication des acteurs, les budgets de mobilité, les solutions de rémunération flexible) peuvent également, dans une certaine mesure, faire partie des activités opérationnelles. La rentabilité n'a toutefois pas pu être calculée au niveau des différentes sous-activités en raison d'un manque d'informations.

Pour les émetteurs de titres sociaux, la marge opérationnelle et la marge d'entreprise sont déterminées dans une mesure limitée par les résultats d'un acteur particulier. Pour les émetteurs, la marge opérationnelle pondérée s'est élevée en moyenne à 27,4 % sur l'année entre 2020 et 2024 (pour chaque tranche de 100 euros de chiffre d'affaires, le bénéfice d'exploitation s'élevait en moyenne à 27,40 euros), avec un pic de 31,8 % en 2020 et une baisse de 20,7 % en 2024 (sous l'influence de la baisse des bénéfices opérationnels d'un certain acteur). Parmi les différents acteurs, cette marge a fluctué entre 25,8 et 38,1 %, avec une valeur médiane de 27,4 %. Après impôts, les éditeurs ont enregistré une marge d'entreprise pondérée de 43,0 % en moyenne au cours des cinq dernières années, avec un pic de 55,7 % en 2023 et une baisse de 37,0 % en 2021. Au niveau individuel, la marge d'entreprise des acteurs a fluctué entre 27,9 et 55,4 %, avec une valeur médiane de 34,3 %. Les marges d'entreprise plus élevées, par rapport aux marges opérationnelles, sont attribuables à d'importants revenus financiers (provenant principalement de participations financières dans des entreprises liées) enregistrés par certaines entreprises, qui ont fait grimper le résultat (bénéfice) après impôts. Pour la marge opérationnelle et la marge d'entreprise, aucune tendance marquée ne se dégage entre 2020 et 2024, celles-ci étant plutôt fluctuantes.

Graphique 8 Évolution du chiffre d'affaires des éditeurs de chèques sociaux (en indice, 2020 = 100,0)



Source: Comptes annuels BNB, calculs propres.

Tableau 3 Rentabilité des éditeurs de chèques sociaux

	2020	2021	2022	2023	2024	Moy. 20-21	Moy. 22-24	Moy. 20-24
Marge opérationnelle (3 joueurs)	31,8	24,4	30,1	29,9	20,7	28,1	26,9	27,4
Min	16,1	20,4	26,6	23,9	14,9	19,2	23,2	25,8
Médiane	29,1	22,3	30,7	30,4	21,2	29,3	26,1	27,4
Max	38,3	30,3	53,6	56,2	42,2	29,7	50,7	38,1
Marge d'entreprise (3 joueurs)	38,3	37,0	41,0	55,7	43,1	37,7	46,6	43,0
Min	13,6	19,6	30,4	28,7	20,7	16,6	26,6	27,9
Médiane	29,4	30,6	47,5	51,6	38,2	30,0	46,2	34,3
Max	54,8	43,7	48,8	73,8	57,3	49,2	59,5	55,4

Source: Comptes annuels BNB, calculs propres.

6. Analyse des coûts pour le commerçant

Dans le cadre de l'analyse du fonctionnement du marché dans ce secteur, l'Observatoire des prix a également étudié le coût des paiements électroniques pour le commerçant/détaillant en 2025. À cette fin, six profils⁵³ de commerçants/détaillants ont été élaborés en concertation avec les fédérations commerciales COMEOS, UNIZO, UCM et BECOM, combinant les caractéristiques suivantes :

- (1) Profils avec uniquement des activités de point de vente (POS), uniquement des activités en ligne ou une combinaison des deux,
- (2) Profils de commerçants/détaillants petits et plus grands en termes de chiffre d'affaires,
- (3) Profils pour des nombres et des montants de transactions plus ou moins importants,
- (4) Profils avec uniquement des paiements par carte de débit (Bancontact), d'autres avec divers modes de paiement.

Chaque profil part d'un certain type de transaction (POS, en ligne) et comprend un certain nombre de transactions mensuelles (avec les montants de transaction associés), un ou plusieurs modes de paiement et un certain nombre de terminaux de paiement (ou d'applications) par lesquels les transactions sont acceptées/payées (voir tableau 3). Ces profils ne sont qu'un petit aperçu du nombre total de profils possibles. En réalité, il existe autant de profils que de commerçants/détaillants.

Une trentaine de prestataires de services de paiement ont été invités à calculer, pour chaque profil, le coût mensuel pour le commerçant/détaillant sur la base de la formule tarifaire la moins chère proposée en 2025. Outre les frais de transaction et les frais d'abonnement, il fallait également prendre en compte les frais de location et d'achat d'un ou plusieurs terminaux de paiement (ou d'une application permettant de régler les montants entrants), les frais d'installation, les frais d'activation, les frais de service et d'autres frais éventuels, à l'exclusion des frais de télécommunication. Les frais d'achat des terminaux de paiement ainsi que les frais uniques d'installation, d'activation ou autres ont été amortis sur une période de 36 mois.

Tableau 4 Profils des commerçants

	Profil 1 (par ex. boulangier)	Profil 2 (par ex. marchand de journaux)	Profil 3 (par ex. magasin de quartier)	Profil 4 (par ex. ma- gasin d'électromé- nager)	Profil 5 (par ex. détaillant non ali- mentaire)	Profil 6 (par ex. boutique en ligne)
Type de transaction	POS	POS	POS	POS et en ligne	POS et en ligne	En ligne
Nombre de transac- tions mensuelles	7.460	6.215	19.903	287 (POS) et 100 (en ligne)	570.000 (POS) et 200.000 (en ligne)	762
Montants des tran- sactions⁵⁴	Faible / moyen	Très faible	Faible	Moyen	Faible / moyen	Petit / moyen
Mode de paiement	Carte de débit et de crédit, Pay- coniq	Carte de débit uniquement (Bancontact)	Carte de dé- bit et de crédit	Carte de débit et de crédit	Carte de débit et de crédit, Apple & Google Pay, Pay- coniq	Carte de débit et de crédit
Nombre de termi- naux de paiement ou d'applications	2	2	4	1	6	1

Source: FOD Economie, UCM, Unizo, Comeos.

⁵³ À l'origine, un septième profil était prévu, celui du détaillant (alimentation). Cependant, divers prestataires de services de paiement ont émis des réserves quant au nombre élevé de transactions et au faible nombre de terminaux de paiement utilisés pour le traitement. En outre, le coût mensuel déclaré par prestataire de services de paiement variait tellement qu'il a été décidé de ne plus retenir ce profil.

⁵⁴ Par montants de transaction très faibles, faibles et moyens, on entend ici des montants compris entre 4 et 15 euros (très faibles), des montants principalement compris entre 4 et 15 euros, mais complétés par un certain nombre de montants plus élevés (faibles), et des montants compris entre 75 et 275 euros (moyens).

Les paiements électroniques par chèques-repas, éco-chèques, Payconiq, Klarna et PayPal n'ont pas été pris en compte dans les différents profils. Ces transactions sont certes traitées par le prestataire de services de paiement, mais les frais y afférents sont facturés par les entreprises qui gèrent ces services de paiement (et non par le prestataire de services de paiement).

Contrairement aux deux analyses précédentes de l'Observatoire des prix (en 2019 et 2022), l'évolution du coût pour le commerçant n'a pas été prise en compte dans cette analyse. Dans cette étude, il n'était plus possible de se baser sur les profils utilisés dans nos analyses précédentes (petits commerçants, nombre limité de transactions, petits montants, traitement exclusivement par carte de débit sur la base de Bancontact, pas de cartes de crédit, pas de transactions en ligne), des profils étant désormais considérés comme trop limités dans le contexte des évolutions technologiques rapides au sein du secteur. De nouveaux profils plus complets ont été élaborés, ce qui a toutefois supprimé la base de comparaison avec le passé. De plus, les formules tarifaires sont en constante évolution et certaines formules applicables en 2022 n'existent plus actuellement.

Bien que la location et l'achat d'un terminal de paiement (ou d'une application) aient été pris en compte à chaque fois, les coûts indiqués dans le tableau 6 sont uniquement basés sur la location de terminaux de paiement. Les différences entre la location et l'achat étaient si minimes que cet aspect n'a pas eu d'influence significative sur le niveau du coût. Il convient de garder à l'esprit que les coûts indiqués dans le tableau 6 ne donnent qu'une indication du coût possible pour le commerçant/détaillant. En effet, le coût réel dépend principalement du type de transaction, du nombre de transactions, du montant des transactions, des différents modes de paiement et de la formule tarifaire appliquée, paramètres qui peuvent varier d'un commerçant à l'autre. La moindre modification de l'un de ces paramètres donne un résultat différent (coût). De plus, le commerçant/détaillant a bien sûr toujours la possibilité de négocier bilatéralement avec le prestataire de services de paiement, ce qui peut entraîner des tarifs différents des tarifs standard.

En fonction de leurs besoins, les commerçants peuvent généralement choisir entre trois modèles de tarification (méthodes de tarification) qui peuvent servir de base aux tarifs des transactions : *blended*, *interchange plus (IC+)* ou *interchange plus plus (IC++)*. Dans le cas d'un tarif *blended*, le commerçant paie un pourcentage fixe ou un montant fixe (*fee*) par transaction (*flat rate*), éventuellement combiné à un coût d'abonnement. En ce sens, il s'agit d'un tarif simple et prévisible. Un petit commerçant qui est soudainement confronté à un grand nombre de paiements par carte de crédit n'aura ainsi pas de surprises. En revanche, il n'offre aucune transparence quant aux différentes composantes des frais de transaction (*ICF*, *scheme fee*, *service fee*). De plus, ce tarif ne réagit pas immédiatement à une éventuelle augmentation ou diminution de l'une des composantes. Les petits commerçants sont les principaux utilisateurs de ce tarif.

Avec un tarif IC+, les frais de transaction sont divisés en deux composantes : un ICF et un *fee* supplémentaire qui comprend les *scheme fee* et *service fee*. Ce tarif offre plus de transparence que le tarif *blended*, mais les frais de schéma et les frais de service restent regroupés en un seul montant.

Un tarif IC++ offre une transparence totale en ce qui concerne les différentes composantes. Il est vrai que les coûts varieront d'une transaction à l'autre. Le tarif réagit également immédiatement à une augmentation ou à une diminution des différentes composantes. Les grands commerçants/détaillants qui effectuent un volume élevé de transactions sont les principaux utilisateurs de ce tarif.

Tableau 5 Modèles de prix pour les tarifs de transaction

	Blended	IC+	IC++
Tarif	Fixe	Semi-variable	Variable
Composantes	Pas de ventilation	Ventilation partielle	Ventilation complète
Transparence	Aucune	Partielle	Complète
Commerçants/entreprises	Petits	Plus grands	Grands

Source : divers sites web.

Au final, cinq prestataires de services de paiement ont transmis à l'Observatoire des prix un calcul des coûts pour les différents profils. Néanmoins, ces prestataires de services de paiement représentent, selon les estimations, plus de 90 % de toutes les transactions POS et plus de 80 % de toutes les transactions en ligne en Belgique.

Pour le profil 1, le coût (mensuel et hors TVA) variait entre 328 euros et 504 euros, pour le profil 2 entre 333 euros et 538 euros, pour le profil 3 entre 1 234 euros et 2 087 euros, pour le profil 4, entre 213 euros et 424 euros, pour le profil 5, entre 219.951 euros et 480.772 euros et pour le profil 6, entre 429 euros et 701 euros. Les frais de transaction (y compris les frais d'abonnement) représentent toujours au moins 86 % (et souvent même plus de 90 %) du coût total des paiements électroniques. Parmi les autres frais, les frais de location d'un terminal de paiement sont les plus importants, les frais d'installation, d'activation, de service et autres étant relativement marginaux.

Pour les profils plus modestes (en termes de chiffre d'affaires) qui fonctionnent exclusivement sur la base de transactions POS et dont le chiffre d'affaires est en grande partie réglé par carte de débit (tels que les profils 1 et 2), les coûts par transaction semblent être inférieurs à ceux des autres profils. Ils sont également inférieurs pour le profil 3. En revanche, les coûts par transaction sont nettement plus élevés pour les profils qui traitent exclusivement des transactions en ligne (comme le profil 6) ou un mélange de transactions POS et en ligne (comme le profil 4) où la différence entre le nombre de transactions POS/en ligne n'est pas très importante. Dans ce dernier profil, les coûts par transaction sont principalement tirés vers le haut par les transactions en ligne.

Selon le profil, le coût des paiements électroniques varie entre 0,2 % et 0,9 % du chiffre d'affaires. Pour les profils un peu plus petits (en termes de chiffre d'affaires), tels que le profil 1, le profil 2 et le profil 6, les coûts par rapport au chiffre d'affaires semblent être légèrement plus élevés que pour les profils plus importants. Pour le profil 6 (avec uniquement des transactions en ligne), les coûts relatifs sont plus élevés que pour les autres profils plus petits (profils 1 et 2) avec uniquement des transactions POS.

Tableau 6 Coût mensuel pour les différents profils de commerçant/détaillant (en euros ou en %)

	Profil 1 (par ex. boulanger)	Profil 2 (par ex. marchand de journaux)	Profil 3 (par ex. magasin de quartier)	Profil 4 (par ex. magasin d'électroménager)	Profil 5 (par ex. détaillant non alimentaire)	Profil 6 (par ex. boutique en ligne)
Chiffre d'affaires	74 260	68 454	581 449	69 181	73 920 000	67 819
Coût (loyer)						
Min ⁵⁵	328	333	1 234	231	219 951	429
Max	504	538	2 087	424	480 772	701
Frais de transaction						
Min	306	311	1 190	220	219 747	424
Max	435	470	1 950	386	480 593	700
Autres frais						
Min	22	22	44	11	204	5
Max	69	69	136	39	179	1
Coût par transaction						
Min	0,04	0,05	0,06	0,60	0,29	0,56

⁵⁵ Pour les différents profils, un montant minimum et maximum est à chaque fois utilisé pour le coût. Le minimum correspond au montant le plus bas du coût rapporté par le prestataire de services de paiement le moins cher, le maximum au montant le plus élevé du coût rapporté par le prestataire de services de paiement le plus cher.

Max	0,07	0,09	0,11	1,10	0,62	0,92
% Chiffre d'affaires						
Min	0,4%	0,5%	0,2%	0,3%	0,3%	0,6%
Max	0,7%	0,8%	0,4%	0,6%	0,7%	0,9%

Source : SPF Economie, divers prestataires de services de paiement.

Tant pour les transactions POS que pour les transactions en ligne, un paiement par carte de débit Bancontact est moins cher qu'un paiement par carte de débit (Visa/Mastercard), qui est lui-même moins cher qu'un paiement par carte de crédit (Visa/Mastercard). Selon le profil du commerçant, un paiement POS par carte de débit (Bancontact) coûte, sur la base de cette enquête, en moyenne entre 0,05 et 0,12 euros, par carte de débit (Visa/Mastercard) entre 0,14 et 0,50 euros et par carte de crédit (Visa/Mastercard) entre 0,48 et 3,09 euros en moyenne⁵⁶. Un paiement en ligne par carte de débit (Bancontact) coûte en moyenne entre 0,33 et 0,39 euro, par carte de débit (Visa/Mastercard) entre 0,53 et 3,95 euros en moyenne⁵⁷ et par carte de crédit (Visa/Mastercard) entre 0,91 et 4,88 euros en moyenne⁵⁸. Il est vrai que les frais de transaction pour les opérations en ligne sont plus élevés que pour les opérations POS. Il convient toutefois de garder à l'esprit que les frais de transaction indiqués par moyen de paiement sont donnés à titre indicatif, qu'ils résultent d'une enquête et qu'ils peuvent s'écarter des frais de transaction réels habituels.

Tableau 7 Coût moyen des transactions (en euros) par type de transaction et moyen de paiement⁵⁹

	Profil 1 (par ex. boulanger)	Profil 2 (par ex. marchand de journaux)	Profil 3 (par ex. magasin de quartier)	Profil 4 (par ex. magasin d'électroménager)	Profil 5 (par ex. détaillant non alimentaire)	Profil 6 (par ex. boutique en ligne)
Carte de débit (Bancontact)						
POS	0,05	0,07	0,09	0,12	0,12	n.a.
En ligne	n.a.	n.a.	n.a.	0,33	0,39	0,33
Carte de débit (Visa/Mastercard)						
POS	0,50	n.a.	0,14	0,14	0,14	n.a.
En ligne	n.a.	n.a.	n.a.	3,95	0,53	1,32
Carte de crédit (Visa/Mastercard)						
POS	1,72	n.a.	0,48	3,09	0,54	n.a.
En ligne	n.a.	n.a.	n.a.	4,88	0,91	2,43

Source : SPF Economie, divers prestataires de services de paiement ; Remarque : n.a. = non applicable.

Le coût mensuel n'est pas le seul critère dont un commerçant doit tenir compte lorsqu'il choisit un *acquirer* et une formule tarifaire. Un commerçant qui compte une forte proportion de clients étrangers, qui utilisent des schémas de paiement différents de ceux en vigueur en Belgique, a tout intérêt à opter pour une formule tarifaire qui inclut ces schémas de paiement étrangers sans frais supplémentaires. Le commerçant ne doit pas non plus perdre de vue la qualité du service fourni par *l'acquirer*. Sans un service de qualité, une panne technique d'un terminal de paiement qui ne peut être réparée dans un délai raisonnable peut avoir des conséquences commerciales importantes pour le commerçant. D'autres types

⁵⁶ La grande dispersion s'explique principalement par l'importance du montant de la transaction, le montant moyen d'une transaction dans un magasin d'électroménager, par exemple, étant plus élevé dans notre enquête que dans un magasin de quartier.

⁵⁷ La grande dispersion s'explique principalement par l'importance du montant de la transaction, le montant moyen d'une transaction dans un magasin d'électroménager, par exemple, étant plus élevé dans notre enquête que chez un détaillant non alimentaire.

⁵⁸ La grande dispersion s'explique principalement par l'importance du montant de la transaction, le montant moyen d'une transaction dans un magasin d'électroménager, par exemple, étant plus élevé dans notre enquête que chez un détaillant non alimentaire.

⁵⁹ Sur la base du rapport d'un seul prestataire de services de paiement, car les détails n'étaient pas toujours disponibles pour les autres prestataires de services de paiement.

de services peuvent également influencer le choix du commerçant : pensez par exemple aux solutions en matière de réconciliation comptable et administrative.

Focus: Les paiements en espèces sont-ils gratuits?

Selon une étude de *Betaalvereniging Nederland*⁶⁰, le coût moyen d'un paiement en espèces s'élevait à 0,61 euros par transaction en 2023.⁶¹ Le coût moyen d'un paiement par carte serait de 0,19 euros. Cela signifie qu'un paiement en espèces est plus de trois fois plus cher qu'un paiement par carte. De plus, cette différence entre un paiement en espèces et un paiement par carte ne cesse de s'accroître. Le coût élevé d'un paiement en espèces est lié à une série de frais différents pour le commerçant. Premièrement, il y a un coût lié au transport et à la logistique, notamment le transport vers la banque, le stockage dans des coffres-forts, le traitement à la banque, etc. Deuxièmement, il y a un coût lié à la sécurité : il existe un risque de vol ou de fraude, ce qui entraîne des primes d'assurance (à payer). Troisièmement, il y a la gestion de la monnaie : il faut disposer d'un stock de monnaie. Enfin, il y a un coût administratif lié au tri, au comptage et à la justification de l'argent liquide.

7. Conclusion

Les paiements par carte sont le moyen de paiement le plus utilisé en Belgique en 2024, tant pour les paiements POS (53 % du nombre total de transactions) que pour les paiements en ligne (51 %). Plus de 3,9 milliards de paiements par carte ont été effectués dans notre pays pour un montant total de plus de 168 milliards d'euros, soit un taux de croissance annuel moyen (TCAM) de respectivement 11,3 % et 9,9 % par rapport à 2019. Les principaux facteurs à l'origine de l'augmentation du nombre de paiements par carte sont l'obligation pour les commerçants en Belgique de proposer au moins un moyen de paiement électronique, la facilité d'utilisation perçue par les consommateurs, la perception de sécurité, l'émergence/l'augmentation du commerce électronique et l'augmentation du nombre de paiements de petits montants (sans contact et mobiles via NFC), les deux derniers facteurs ayant été accélérés par la pandémie de Covid en 2020. Les paiements par chèques sociaux sont également en hausse. Entre 2011 et 2024, le nombre d'utilisateurs de chèques-repas, le principal chèque social en Belgique, est passé de 1 / 1,1 millions à 3,1 millions. Les paiements par chèques sociaux représenteront environ 2,3 % du montant total des paiements électroniques classiques par carte en 2024.

Un grand nombre d'acteurs diversifiés sont actifs sur le marché des paiements électroniques traditionnels, notamment les émetteurs de cartes de paiement (principalement des banques), les schémas de cartes de paiement, les *issuing processors*, les *acquiring processors*, les *commercial acquirers*, etc., un acteur pouvant jouer un ou plusieurs rôles. Le marché belge est fortement concentré dans certains domaines, notamment en matière de schémas de paiement (Bancontact est dominant en tant que schéma de cartes pour les paiements par carte de débit, suivi uniquement par Mastercard et Visa) et en matière de *acquiring processing* (où Worldline occupe une position de premier plan). Si l'*issuing processor* et l'*acquiring processor* sont les mêmes pour une transaction donnée, cela permet de réduire les coûts de réseau et offre un avantage concurrentiel potentiel si ce processor est également actif en tant que *commercial acquirer*. En Belgique, Worldline est actif sur tous ces marchés. Un avantage concurrentiel important à cet égard est que les « frais de *switching* » sont plus bas pour les transactions qui passent par l'infrastructure de Worldline tant du côté *issuing* que du côté *acquiring*. Pour les paiements avec Bancontact sur le marché POS, Worldline est le principal *acquirer* en Belgique. Les autres acteurs importants dans ce segment sont CCV Belgium,

⁶⁰ *Betaalvereniging Nederland* (2024) : Kosten van het toonbankbetalingsverkeer.

⁶¹ Le coût de l'argent liquide en Belgique peut différer de celui pratiqué aux Pays-Bas en raison des différences entre les environnements de paiement.

Axepta BNP Paribas Benelux et Adyen. Pour les paiements avec Bancontact sur le marché en ligne, PPRO, Adyen et Worldline sont les principaux acteurs.

Les paiements par carte s'effectuent via des schéma de cartes. Bancontact occupe une position dominante en tant que schéma de cartes de paiement en Belgique. Selon le *Global Payments Report 2025* de Worldpay, Bancontact détiendrait une part de marché de 84 % en Belgique, contre respectivement 9 % et 6 % pour Mastercard et Visa . Il existe deux modèles de schéma de cartes de paiement : le schéma de paiement à quatre parties (qui comprend les cartes de débit et de crédit classiques) et le schéma de paiement à trois parties (qui comprend par exemple American Express). Les paiements par carte relevant de ce dernier schéma sont généralement plus coûteux que ceux relevant d'un schéma à quatre parties : les coûts d'investissement élevés doivent être couverts par un nombre plus faible de transactions.

Trois émetteurs sont actifs sur le marché des chèques sociaux en Belgique : Pluxee Belgium, Edenred Belgium et Monizze Belgium. Ces émetteurs sont soumis à un cadre réglementaire spécifique (belge). Contrairement aux prestataires de paiements électroniques traditionnels, ils ne sont pas soumis à la directive PSD2 relative aux instruments de paiement, car ils remplissent certaines conditions d'exemption. Récemment, avec l'approbation de Payflip BV, un nouvel acteur a fait son apparition sur le marché des émetteurs en Belgique. Pour le traitement des chèques-repas, ils collaboreraient avec un schéma de paiement international utilisant son réseau à quatre parties.

En Belgique, les consommateurs ne paient pas de frais pour les paiements électroniques traditionnels contrairement aux commerçants. Pour le traitement de ces paiements, le commerçant paie, quant à lui, des frais de transaction à un prestataire de services de paiement (*acquiring processor*). Ces frais de transaction (*merchant service fee*) constituent le principal coût d'un paiement électronique pour le commerçant, outre la location/l'achat d'un terminal, les frais d'installation, les frais d'activation et les frais de service. Les frais de transaction se composent d'un *interchange fee* (à titre de rémunération pour la banque), d'un *scheme fee* (à titre de rémunération pour le schéma de carte) et d'un *service fee* (à titre de rémunération pour le *acquiring processor*). La Cour des comptes européenne donne une indication de l'ordre de grandeur de ces composantes sous-jacentes pour l'UE. Le coût total de la transaction est estimé en moyenne à 0,6 % du montant total de la transaction, l'*interchange fee* à 0,2 % voire 0,3 %, le *scheme fee* à 0,1 %, ce qui signifie que le *service fee* s'élève à 0,2 % voire 0,3 % du montant de la transaction. Contrairement aux *scheme fee* et *service fee*, l'*interchange fee* est réglementé en Belgique (et dans l'EEE) pour les cartes de paiement des consommateurs et s'élèvent à 0,1 % du montant de la transaction (plafond), avec un maximum de 0,056 euros pour les paiements par carte de débit et de 0,3 % pour les paiements par carte de crédit. Ces dernières années, outre les instruments de paiement classiques, de nombreux nouveaux moyens de paiement ont fait leur apparition, notamment sur la base de virements (instantanés) qui sont beaucoup moins coûteux pour le commerçant.

Pour les petits commerçants (qui opèrent généralement selon un tarif tout compris, appelé tarif *blended*), le coût de la transaction est peu transparent, contrairement aux grands commerçants/détaillants, qui opèrent plus souvent selon un tarif *interchange++* qui est très transparent en termes de détail des différentes composantes, mais qui n'est pas toujours facile à comprendre. Un petit commerçant ne négociera que le *merchant service fee*, tandis qu'un grand commerçant pourra également négocier le prix des différentes composantes. La mise au point d'un outil de comparaison des prix par la DG Réglementation économique du SPF Economie peut offrir une solution en termes de visibilité et de transparence.

A partir d'une enquête, l'Observatoire des prix a tenté d'obtenir une indication du coût mensuel des paiements électroniques traditionnels pour six profils de commerçants/détaillants. Selon le profil, le coût peut varier considérablement et représenter entre 0,2 % et 0,9 % du chiffre d'affaires. Ce que le commerçant paie en réalité dépend toujours du type de transaction (POS, en ligne), du nombre de transactions, l'importance du montant des transactions, des différents modes de paiement (par exemple, carte de débit ou de crédit) et de la formule tarifaire appliquée, paramètres qui peuvent varier d'un commerçant à l'autre. L'enquête montre également que les transactions POS sont moins coûteuses que les transactions en ligne,

qu'un paiement par carte de débit avec Bancontact est moins coûteux qu'un paiement par carte de débit avec Visa/Mastercard, qui est lui-même moins coûteux qu'un paiement par carte de crédit. Toutefois, le coût mensuel n'est pas le seul critère dont un commerçant doit tenir compte lorsqu'il choisit un prestataire de services de paiement et une formule tarifaire. La qualité du service et d'autres aspects peuvent également influencer le choix du commerçant, comme par exemple des solutions en matière d'intégration comptable et administrative.

Les paiements par chèques sociaux sont, pour la grande majorité, traités via le réseau fermé à trois parties des émetteurs. Pour certains types de paiements (notamment via des terminaux non conformes à la norme CTAP), deux émetteurs ont mis au point une solution de paiement en collaboration avec un schéma de paiement international. Si le commerçant est ouvert à ce type de paiements à quatre coins parties (ce qui relève de son libre choix), il doit, outre des frais de gestion (dus à l'émetteur), aussi payer une commission pour l'utilisation du réseau du schéma de paiement.

Bien que les émetteurs de chèques sociaux soient toujours disposés à donner des devis, leurs frais de gestion ne sont pas toujours visibles sur leurs sites web (à l'exception d'un seul émetteur). Être membre d'une fédération commerciale ou sectorielle semble avoir un impact important sur l'importance du montant des frais de gestion. En cas de paiement par chèque-repas, les frais de gestion pour le commerçant s'élèvent à environ 1,05 à 1,35 % (à condition d'être membre d'une fédération commerciale ou sectorielle) à 1,5 à 1,55 % du montant de la transaction et de 2,00 % (à condition d'être membre d'une fédération commerciale ou sectorielle) à 2,75 % pour les éco-chèques.

Selon les émetteurs de chèques sociaux, les frais de transaction pour les chèques-repas et les éco-chèques ne peuvent être comparés à ceux des moyens de paiement électroniques traditionnels. Le réseau de commerçants affiliés est plus petit et le volume des transactions est plus faible. Les chèques sociaux couvrent une gamme spécifique et limitée de produits/services par rapport aux schémas de paiement classiques, ce qui peut entraîner éventuellement des coûts supplémentaires dans divers domaines (mise à jour périodique de la gamme, adaptations techniques informatiques supplémentaires, autres).

La rentabilité des schémas de paiement et des prestataires de services de paiement a été évaluée au niveau opérationnel (marge opérationnelle) et après coûts/revenus financiers et impôts (marge d'entreprise). Pour les schémas de paiement, la marge opérationnelle (non pondérée) des différents acteurs a fluctué, pour la période 2020-2024, entre 3,0 et 26,0 % en moyenne (pour chaque tranche de 100 euros de chiffre d'affaires, un bénéfice opérationnel moyen compris entre 3,00 et 26,00 euros a été réalisé), avec une médiane de 11,6 %. Pour les prestataires de services de paiement, la marge opérationnelle (pondérée) s'élevait à 8,6 % (pour chaque tranche de 100 euros de chiffre d'affaires, un bénéfice opérationnel moyen de 8,60 euros a été réalisé), avec une médiane de 6,0 %. La rentabilité (pondérée) a également été calculée pour les émetteurs de chèques sociaux. Entre 2020 et 2024, celle-ci s'élevait en moyenne à 27,4 % au niveau opérationnel (pour chaque tranche de 100 euros de chiffre d'affaires, un bénéfice opérationnel moyen de 27,40 euros a été réalisé), avec une médiane de 27,4 %. Si l'on se base sur la valeur médiane, la rentabilité des émetteurs de chèques sociaux semble relativement élevée par rapport à celle des schémas de paiement et des prestataires de services de paiement.

Le marché des paiements électroniques évolue constamment et rapidement en raison des progrès technologiques, des modifications réglementaires, des évolutions du marché et des changements dans les préférences des consommateurs. Certaines de ces évolutions ont entraîné une augmentation des coûts pour les commerçants ces dernières années :

1° Sur le plan législatif, il est stipulé que le commerçant ne peut facturer de frais supplémentaires au consommateur en fonction du moyen de paiement utilisé. Le consommateur ne choisit donc pas toujours le moyen de paiement le moins cher (il n'est souvent pas conscient du coût du moyen de paiement utilisé pour le commerçant). En l'absence d'incitation tarifaire, d'autres facteurs priment pour le consommateur, tels que la sécurité et la facilité d'utilisation ;

2° La part de marché de Bancontact a subi une certaine pression au profit de Mastercard et Visa en raison de l'impact commercial croissant des schémas de cartes internationaux. Cela se traduit notamment par la forte croissance d'un certain nombre de modes de paiement (relativement) récents, tels qu'Apple Pay et Google Pay. Les schémas internationaux ont adopté plus rapidement ces nouveaux modes de paiement. Cela signifie toutefois que les frais pour le commerçant pour les transactions effectuées via Apple Pay et Google Pay sont parfois plus élevés s'il accepte ce mode de paiement ;

3° Plusieurs études soulignent l'augmentation des *scheme fees* dans les schémas internationaux. Contrairement aux commissions d'interchange, ces *fees* ne sont pas réglementés. L'évolution des *scheme fees* chez Mastercard et Visa pour la période 2018-2022 a été étudiée à la demande de l'European Digital Payments Industry Alliance. Selon cette étude, les *scheme fees* ont globalement augmenté de 34 % en pourcentage de la valeur des transactions au cours de la période 2018-2022 (ce qui correspond à une croissance annuelle moyenne de 8 %). Eurocommerce a également commandé une étude sur l'évolution des *scheme fees* de ces deux schémas internationaux. L'étude montre un doublement moyen de ces *scheme fees* pour les paiements nationaux en Belgique au cours de la période 2015-2020. Bien que nous ne disposions pas d'informations récentes à ce sujet, plusieurs interlocuteurs nous ont indiqué que ces *fees* ont encore augmenté ces dernières années ;

Par ailleurs, au cours des entretiens menés par l'Observatoire des prix avec les différents acteurs dans le cadre de cette étude, un certain nombre de constatations et de préoccupations ont été formulées, notamment :

- Avec ses *scheme fees* moins élevés, Bancontact exerce une pression à la baisse sur les *scheme fees* de Mastercard et Visa et, par conséquent, sur les coûts supportés par les commerçants ; si le schéma national viendrait à disparaître, cela n'aurait pas d'effet positif sur les coûts supportés par les commerçants ;
- Selon les fédérations commerciales, les schémas de paiement internationaux ont une forte position de négociation, en particulier pour les paiements par carte de crédit, laissant peu de marge de négociation aux *acquirers* ;
- Il n'est pas démontré que la réduction/régulation (plafonnement) des *interchange fees* en Belgique ait entraîné une diminution des coûts pour les commerçants ; il convient de noter que cette réduction a entraîné une diminution des revenus des *issuers* (banques), ce qui pourrait éventuellement mettre sous pression les investissements futurs dans l'innovation dans ce segment d'activité ; en revanche, plusieurs études (voir ci-dessus) indiquent que les *scheme fees* internationaux auraient augmenté ces dernières années ; en outre, ces *fees* sont peu transparents.

Annexe 1: Enquête sur les activités des prestataires de services de paiement en Belgique

Dans le cadre du fonctionnement du marché des paiements électroniques en Belgique, cette étude vise à mieux comprendre les activités des prestataires de services de paiement. Veuillez répondre aux questions ci-dessous de manière aussi complète que possible. Vos réponses seront traitées de manière confidentielle

Veillez remplir les informations d'identification ci-dessous

- Prestataire de services de paiement:
- Votre nom:
- Votre fonction:

Quel type de prestataire de services de paiement êtes-vous ?

- Commercial acquirer (livraison de terminaux de paiement et/ou processing par des tiers)
- Commercial & processing acquirer
- Établissement de crédit
- Autre:

Si vous êtes un commercial acquirer, avec quel processing acquirer travaillez-vous ?

Si vous êtes un établissement de crédit, avec quel issuing processor travaillez-vous ?

Avec quel(s) fournisseur(s) de terminaux de paiement travaillez-vous ?

Quelle est la nature de votre entreprise (sur la base de classification de la Banque nationale de Belgique (BNB)) ?

- Établissement de crédit
- Établissement de paiement
- Établissement de monnaie électronique
- Autre:

Quelle est, selon votre estimation, votre part de marché dans le nombre total de transactions exécutées sur le marché total des paiements électroniques en Belgique en 2024 (quel que soit le schéma de paiement utilisé) ?

- Moins de 5 %
- 5 % à 15 %
- 15 % à 30 %
- Plus de 30 %
- Aucune idée

Combien de transactions électroniques ont-elles été effectuées via votre réseau en 2024 (quel que soit le schéma de paiement utilisé) ?

Veillez estimer ci-dessous la répartition entre les transactions en magasin et en ligne

- Part des transactions en magasin: %
- Part des transactions en ligne: %

Quelle est la part estimée des différents schémas de paiement dans le nombre total de paiements électroniques traités via votre réseau ?

- Bancontact: %
- Visa debit / V Pay: %
- Debit Mastercard / Maestro: %
- Visa credit: %
- Mastercard credit: %
- Autre: %

Quels sont les secteurs principalement couverts ?

- Retail
- Horeca
- E-commerce (spécifiez)
- Dienstverlening (spécifiez)
- Autre (spécifiez)

Quelle est la nature (ordre de grandeur) de votre clientèle ?

- Indépendants/entreprises individuelles
- Micro-entreprises (<10 ETP)
- Petites entreprises (>10 ETP et <50 ETP)
- Moyennes entreprises (>50 ETP et <250 ETP)
- Grandes entreprises (>250 ETP)
- Autre :

Pourquoi les commerçants choisissent-ils vos services ?

- Tarifs bas
- Qualité et fiabilité du service
- Innovation technologique (spécifiez):
- Autre:

Vos tarifs sont-ils consultables via votre site internet ?

- Oui
- Non

Selon vous, quels sont les principaux obstacles à l'entrée des nouveaux acteurs sur le marché ?

- Réglementation
- Exigences technologiques
- Besoin de capitaux
- Confiance des commerçants
- Autre:

Existe-t-il des obstacles entravant le bon fonctionnement du marché dans ce secteur ?

Quels changements pourraient, selon vous, améliorer le fonctionnement du marché ?

Acceptez-vous de répondre à une interview en complément de cette enquête ?

- Oui
- Non