



## Cartes bancaires : vers plus de simplicité et de transparence

CACE 02/PL20323

Un rapport parlementaire publié en juillet dernier formule plusieurs propositions pour simplifier la tarification des transactions par carte bancaire, notamment pour les petits montants.

En 20 ans, la carte de paiement est devenue le moyen de paiement préféré des Français. Elle représente aujourd'hui 40 % du volume des transactions, loin devant le chèque bancaire. Au titre de l'année 2010, plus de 7 milliards de transactions, totalisant 336 milliards d'euros de facturations, ont été effectuées par carte. Malgré son large succès, ce mode de paiement reste imparfaitement diffusé selon les activités, relèvent Françoise Branget, Bernard Debré et Richard Mallié, les auteurs d'un rapport parlementaire publié en juillet dernier sur le sujet. À l'issue de leurs consultations, ces trois députés ont formalisé plusieurs pistes d'action pour simplifier et clarifier le système des com-

missions prélevées sur les transactions par carte bancaire.

### Renforcer le niveau d'information

Leur première recommandation vise à instaurer la transparence des frais payés par les commerçants. Pour aider ces derniers à s'y retrouver dans la masse des offres, conditions contractuelles, et prestations proposées par les établissements bancaires, les signataires du rapport préconisent plusieurs mesures. D'abord, une meilleure information des clients, sur le mode de calcul des commissions.

Ensuite, une harmonisation des relevés d'opérations, garantissant à chaque commerçant un niveau d'information identique, quelle que soit sa banque. Enfin une présentation explicite et détaillée des frais facturés, assortie d'un relevé récapitulatif annuel.

Toutes ces mesures, estiment les auteurs du rapport, devraient permettre aux commerçants de gagner en transparence. La deuxième action à engager consiste, selon eux, à optimiser le coût de revient du paiement par carte bancaire,

d'une part pour les commerçants qui réalisent un nombre limité de transactions, d'autre part pour ceux qui encaissent des petits montants. En l'occurrence, moins de 15 €, ce qui est fréquent, notamment chez les boulangers, les marchands de journaux, les professionnels de la restauration rapide, les épiciers de quartier...

### Pistes d'actions

Pour cela, le rapport parlementaire avance plusieurs pistes. D'abord, mettre en place une offre pour les commerçants qui réalisent moins de 12 000 € de transactions par carte chaque année. Ensuite, notamment pour les petits montants, la somme minimale prélevée ne pourra désormais plus être supérieure à 0,10 €.

Reste à transcrire ces différentes propositions dans les faits et François Baroin semble décidé à agir rapidement.

« Toutes les mesures législatives nécessaires à leur mise en œuvre seront proposées au Parlement dans les prochains mois », a assuré le ministre, lors de la présentation du rapport. Il s'est également félicité de l'engagement pris par les banques de mettre en œuvre l'ensemble de ces propositions. Le consensus réalisé entre les différentes parties prenantes au dossier – banques et commerçants en tête – devrait désormais permettre d'avancer rapidement sur ce dossier. ■



## Nouvelles mesures fiscales

Le Parlement a adopté le 19 septembre dernier une loi visant à générer de nouvelles recettes fiscales pour résorber le déficit de l'État. Sur les 10 milliards de rentrées escomptées, la moitié sera à la charge des entreprises et des professionnels. Plusieurs mesures les concernent directement.

La principale concerne l'impôt sur les sociétés. Le mécanisme permettant de réduire son imposition, en déduisant les déficits cumulés les années précédentes, voit sa portée réduite. Cette restriction est toutefois limitée aux entreprises déclarant plus d'un million d'euros de bénéfices.

Une autre disposition renforce la ponction fiscale sur les revenus du patrimoine et de l'épargne (les dividendes sont concernés), qui passe de 12,3 à 13,5%. À noter, enfin, que le Parlement légifèrera prochainement sur une autre mesure : la taxation, au taux de 3% et pour une période de deux ans, des revenus supérieurs à 250 000 €.

**la lettre**  
du Crédit Agricole

Éditeur :  
Uni-éditions, 22, rue Letellier,  
75739 Paris Cedex 15

Réalisation :



Directrice de la publication :

Véronique Faujour

Comité éditorial :

Marie-Noëlle Goulaouic

Rédactrice en chef :

Pascale Barlet

Rédactrice en chef adjointe :

Annie Lichtner

Secrétaire de rédaction :

Véronique Péron

Rédaction :

Thibault Bertrand

Assistante de la rédaction :

Céline Minot

Dépôt légal : novembre 2011

# Offrir des avantages pour élargir sa clientèle

**Soumis à une forte concurrence, les commerçants indépendants doivent redoubler d'efforts pour attirer et fidéliser leurs clients. Proposer des avantages tarifaires constitue une stratégie qui peut porter ses fruits.**

**P**roximité, disponibilité, qualité du contact, sens du service : les commerçants indépendants possèdent de nombreux atouts face aux politiques tarifaires agressives de la grande distribution. Mais cela ne suffit pas toujours. Avec un client au comportement de plus en plus volatil, il faut désormais offrir davantage pour faire la différence.

Une stratégie potentiellement payante consiste à miser sur les chèques cadeaux. En une dizaine d'années, ces coupons qui permettent aux clients de faire leurs emplettes sans bourse délier, se sont imposés comme un moyen de paiement à part entière. En 2012, ils devraient générer 3 milliards d'euros de chiffre d'affaires. Plusieurs prestataires spécialisés en ont fait leur fonds de commerce (Cadhoc, Kadeos, Tir Groupé). Parallèlement, des associations de commerçants initient leurs propres opérations.

## Exonération de charges sociales

Ce mode de paiement présente un gros avantage. Étant souvent diffusé au-delà de la clientèle habituelle du commerçant, il attire de nouveaux clients. Pour écouler leurs chèques cadeaux auprès d'eux, les émetteurs disposent d'un bon argument. En effet, la lettre ministérielle du 12 décembre 1988 a posé une présomption de non-assujettissement aux cotisations et aux contributions

sociales pour les bons d'achat et chèques cadeaux attribués à un salarié au cours d'une année civile à concurrence de 5% du plafond mensuel de la Sécurité sociale (soit 147 € en 2011). Ils constituent donc pour les employeurs un élément de fidélisation des collaborateurs très attractif et beaucoup moins coûteux qu'une prime en espèces. D'autant qu'ils peuvent être offerts lors de multiples occasions : naissance, mariage, rentrée scolaire, fêtes de Noël, fête des pères et des mères, etc. Pour être efficace, il est préférable qu'une telle opération soit toutefois menée collectivement, au niveau d'une association locale ou départementale de commerçants. Cette mutualisation des efforts et des coûts – édition et commercialisation des chèques, frais de gestion – présente un autre avantage. Elle répond aux attentes des consommateurs, qui privilégient les chèques multi-enseignes, en leur permettant

de faire leurs achats dans différentes enseignes, en fonction des besoins du moment.

## Investissement payant

Outre les chèques cadeaux, un autre levier de conquête commerciale consiste à offrir des bons de réductions. Pas besoin, pour le coup, à la différence des chèques cadeaux, de commercialiser ces bons auprès des entreprises et des collectivités locales de la région. On peut les distribuer dans la rue, voire dans les boîtes aux lettres. Certaines associations de commerçants les mettent en ligne sur leur site, en invitant la clientèle à les imprimer. D'autres se regroupent pour éditer des chéquiers de bons de réduction et les router ensemble, afin de diminuer les frais d'impression et d'envoi. Là encore, tout est envisageable. Ce qui compte, c'est d'appréhender cette démarche comme un investissement payant à terme, et non comme une charge financière improductive. ■

## Nouveauté : le Crédit Agricole vous présente le « Livret Excédent Pro »

Vos excédents de trésorerie, rémunérés et disponibles avec **le Livret Excédent Pro**.

Faites fructifier vos excédents sur ce livret adossé à votre compte courant professionnel. Pas de plafond de versement, pas de frais de retrait et 100% disponibles.

- **Aucun risque en capital.**

- **Gestion en toute autonomie** via Internet.

- **Fiscalité** : vous ajoutez simplement les intérêts perçus à votre résultat professionnel imposable (exonérés de prélèvements sociaux).

Pour tout savoir sur le Livret Excédent Pro, n'hésitez pas à en parler avec votre Conseiller, ou sur [www.pros.ca-centrest.fr](http://www.pros.ca-centrest.fr) (vitrine professionnels).