



GUIDE MARCHAND

Vos frais de traitement, simplement.

Le guide express pour comprendre votre relevé
et payer le juste prix.

Table des matières

L'essentiel en une minute	3
01 C'est quoi, un taux effectif ?	4
02 Les trois couches de votre facture	4
03 Pourquoi certaines cartes coûtent plus cher	4
04 Interac : votre paiement le moins cher	5
05 Les frais à surveiller	5
06 Les modèles de tarification	5
07 Lire votre relevé Global en 5 étapes	6
08 Les pièges fréquents	6
09 L'échelle Monark	7
10 Quand demander un audit	7
11 Une question ? Parlons-en	8

L'essentiel en une minute

Tout ce qui suit tient en une idée : sur un relevé de traitement, le prix affiché n'est jamais le vrai prix. Ce qui compte, c'est votre taux effectif — et il se calcule en une ligne.

Chaque mois, vous payez pour accepter les cartes. Mais le coût réel se cache rarement dans le taux annoncé : il se répartit entre le coût des cartes (incompressible) et une série de frais aux noms techniques, souvent négociables. La bonne nouvelle : quelques réflexes suffisent pour voir clair.

Les 5 réflexes qui révèlent le vrai coût

- ✓ **Calculez votre taux effectif** : $\text{total des frais} \div \text{ventes} \times 100$. C'est votre seul vrai prix.
- ✓ **Distinguez les 3 couches** : interchange (incompressible), frais de réseau, et marge du processeur (négociable).
- ✓ **Méfiez-vous des frais en pourcentage** portant des noms « techniques » : risque, sécurité, accès réseau, PCI.
- ✓ **Repérez les doublons** : un même service facturé une fois en pourcentage ET une fois en forfait.
- ✓ **Comparez à l'échelle Monark** : sous 2 % c'est très bon, au-delà de 3 % on creuse.

À RETENIR

Un taux carte annoncé à 0,18 % ne veut rien dire si des « frais » gonflés ajoutent 2 % par-dessus. Regardez toujours le total, jamais la vitrine.

01 C'est quoi, un taux effectif ?

Le taux effectif est le coût total de votre traitement, exprimé en pourcentage de vos ventes. C'est la seule mesure qui permet de comparer deux processeurs, deux mois ou deux offres, peu importe la façon dont les frais sont présentés.

Taux effectif = (total de TOUS les frais ÷ volume de ventes) × 100.

« Tous les frais » veut dire tout : coût des cartes, frais de réseau, frais transactionnels, PCI, risque, sécurité, frais fixes mensuels. Si c'est prélevé, ça compte.

Exemple : 1 200 \$ de frais sur 50 000 \$ de ventes = un taux effectif de 2,4 %.

À RETENIR

Deux commerçants peuvent afficher le même « taux carte » et payer un taux effectif très différent. Seul le taux effectif dit la vérité.

02 Les trois couches de votre facture

Votre coût se décompose toujours en trois couches. En comprendre la logique, c'est savoir où chercher des économies.

- **L'interchange.** Versé à la banque qui a émis la carte du client. C'est la plus grosse part, et elle est identique chez tous les processeurs : **incompressible**.
- **Les frais de réseau.** Perçus par Visa, Mastercard et Interac. Plus petits, et quasi incompressibles eux aussi.
- **La marge du processeur.** La rémunération de votre fournisseur. C'est la seule couche **vraiment négociable** — et c'est là que se cachent souvent les frais gonflés.

À RETENIR

On ne réduit pas l'interchange. On agit sur la marge du processeur et sur les frais annexes qui s'y greffent.

03 Pourquoi certaines cartes coûtent plus cher

Toutes les cartes ne coûtent pas le même prix à accepter. La règle est simple : plus une carte offre d'avantages à son titulaire, plus elle vous coûte cher.

Quand une banque offre des points, des remises ou l'accès aux salons d'aéroport, elle finance ces avantages... avec un interchange plus élevé, payé par le commerçant. Une carte premium (Infinite, World Elite) coûte donc plus qu'une carte standard, et bien plus qu'une carte de débit.

Du moins cher au plus cher : débit Interac → standard → récompenses → premium → affaires/corporate → internationale.

À RETENIR

Un taux effectif élevé peut être tout à fait normal si vos clients paient surtout avec des cartes premium. Vérifiez votre mix de cartes avant de crier à l'abus.

04 Interac : votre paiement le moins cher

Le débit Interac est, de loin, le mode de paiement le plus économique. Il est facturé par transaction (quelques cents), pas en pourcentage du montant. Pas de risque de crédit, pas de récompenses à financer.

- **Encouragez le paiement par puce ou sans contact (Interac Flash)** pour les petits montants.
- **Surveillez** que les frais en pourcentage (risque, sécurité, PCI) ne s'appliquent pas à tort sur votre volume Interac — ils gonfleraient un coût qui devrait rester minime.

À RETENIR

Plus la part d'Interac est grande, plus votre taux effectif devrait être bas. Si ce n'est pas le cas, des frais annexes sont en cause.

05 Les frais à surveiller

Certains frais portent des noms rassurants — « risque », « sécurité », « accès réseau », « PCI » — mais quand ils sont facturés en pourcentage de vos ventes, ils deviennent une marge déguisée. Voici les seuils Monark.

Frais	Normal	Élevé	Critique
Évaluation du risque	< 0,20 %	0,20–0,50 %	> 0,50 %
Sécurité des données	< 0,10 %	0,10–0,25 %	> 0,25 %
Accès au réseau	< 0,10 %	0,10–0,20 %	> 0,20 %
Frais PCI (forfait)	10–25 \$	25–50 \$	> 50 \$

À RETENIR

Un frais de « risque » ou d'« accès réseau » à 0,30 % ou 0,80 % de vos ventes n'a rien d'un coût réel : c'est le premier poste à renégocier.

06 Les modèles de tarification

La façon dont votre fournisseur calcule ses prix change tout. Trois modèles existent.

- **Coût majoré (interchange-plus).** Le coût réel des cartes + une marge fixe annoncée. Transparent : **le meilleur pour vous.**

- **Par paliers (tiered).** Vos transactions sont rangées en « qualifié / intermédiaire / non qualifié ». Le taux annoncé ne reflète pas le coût réel. Le code **FTNQ** (non qualifié) en est le signal.
- **Taux fixe (flat).** Un seul taux pour tout. Simple, mais souvent plus cher dès que le volume grossit.

À RETENIR

Si votre relevé affiche des lignes « non qualifié » ou des codes FTNQ, vous êtes probablement en tarification par paliers — le modèle le plus coûteux. Demandez le coût majoré.

07 Lire votre relevé Global en 5 étapes

1. **Trouvez votre volume** total de ventes et le nombre de transactions du mois.
2. **Calculez le taux effectif** : $\text{total de tous les frais} \div \text{volume} \times 100$.
3. **Regardez votre mix de cartes** : beaucoup de débit ? de premium ? Cela explique une bonne part du taux.
4. **Isolez les frais annexes** (risque, sécurité, PCI, accès réseau). Quelle part du total représentent-ils ?
5. **Cherchez les drapeaux rouges** : FTNQ, doublons, frais en pourcentage au-dessus des seuils.

À RETENIR

Si les frais annexes dépassent la moitié de votre facture, votre contrat est dominé par des coûts évitables.

08 Les pièges fréquents

- **La facturation en doublon.** Un même service (risque, PCI, sécurité) facturé une fois en pourcentage ET une fois en forfait mensuel.
- **Les transactions « non qualifiées » (FTNQ).** Des cartes dégradées vers un palier plus cher.
- **Les frais qui changent de nom.** De nouveaux frais mensuels apparaissent sous des libellés qui varient d'un mois à l'autre.
- **Les hausses discrètes.** Les taux peuvent augmenter par vagues, souvent quelques fois par an.

ATTENTION

Vous disposez généralement de 30 jours après la date du relevé pour contester une erreur. Passé ce délai, la correction devient beaucoup plus difficile.

09 L'échelle Monark

Où se situe votre taux effectif ? Cette échelle donne un premier verdict — à nuancer selon votre mix de cartes.

Taux effectif	Verdict	Que faire
< 1,50 %	Excellent	Rien
1,50 – 2,00 %	Très bon	Surveillance légère
2,00 – 2,50 %	Normal	Vérifier le mix
2,50 – 3,00 %	Élevé	Examiner les frais
3,00 – 3,50 %	Très élevé	Renégocier
> 3,50 %	Audit requis	Analyse complète

À RETENIR

Un taux élevé justifié par 80 % de cartes premium n'est pas un problème. Un taux « normal » avec 70 % de débit, lui, mérite un examen.

10 Quand demander un audit

Certains signaux indiquent qu'une analyse approfondie vaut le coup. Si vous cochez l'un d'eux, parlons-en.

- ✓ Votre taux effectif dépasse 3 %.
- ✓ Les frais annexes (risque, sécurité, PCI, accès réseau) représentent plus de la moitié de la facture.
- ✓ Vous voyez des codes FTNQ ou des lignes « non qualifié ».
- ✓ Un même service apparaît deux fois (pourcentage + forfait).
- ✓ Vos frais ont augmenté sans explication claire.

À RETENIR

Un audit ne coûte rien à demander, et l'économie potentielle se chiffre souvent en milliers de dollars par an.

11 Une question ? Parlons-en

Notre équipe peut analyser votre relevé, repérer les frais évitables et estimer votre économie potentielle — sans engagement.

Téléphone 866.687.3722

Courriel info@monarksolutions.ca

Web monarksolutions.ca