



monark
SOLUTIONS

GUIDE DE FORMATION

COMPRENDRE L'INTERCHANGE

Représentants · Marchands

Les bases

Où va l'argent

Les tableaux

Deux exemples

Honoraires

Points clés

« Ensemble, bâtissons un monde où l'argent est au service des gens. »

438 777-3698 · info@monarksolutions.ca · monarksolutions.ca

DOCUMENT DE FORMATION · VERSION 2 · JUIN 2026

01 LES BASES

Qu'est-ce que l'interchange ?

Quand un client paie par carte de crédit, l'argent ne va pas directement au commerce. Une part est prélevée au passage : c'est **l'interchange**. Bien comprendre cette seule idée suffit pour expliquer la facturation à n'importe quel marchand.

Les frais d'interchange correspondent au taux échangé entre l'institution financière du détaillant (**l'acquéreur**) et l'institution financière du titulaire de la carte (**l'émetteur**), chaque fois qu'un paiement par carte de crédit est effectué.

L'émetteur

La banque qui a remis la carte au client (Desjardins, TD, RBC...). C'est elle qui **reçoit l'interchange**.

L'acquéreur

Le fournisseur qui traite les paiements du marchand (Monark Solutions). Il perçoit ses **honoraires**.

Qui fixe ces taux ? Au Canada, les réseaux de cartes (Visa et Mastercard) établissent la grille d'interchange. Le ministère fédéral des Finances a négocié avec eux des engagements pour en réduire la moyenne, mais ce sont les réseaux qui déterminent chaque taux.

02 LES ACTEURS

Où va l'argent ?

Sur chaque transaction, trois acteurs se partagent les frais. Les connaître permet de comprendre pourquoi « le meilleur taux » annoncé ne veut pas dire grand-chose sans le détail.

01

Banque émettrice de la carte

Desjardins, TD, RBC, Banque Nationale, Triangle, Capital One, etc.

REÇOIT L'INTERCHANGE

02

Réseaux

Visa, Mastercard et Amex.

PERÇOIVENT LES FRAIS DE RÉSEAU

03

Acquéreur

Monark Solutions (QC), Global Payments (US), Fiserv-First Data / Clover (US), Elavon (CAN), TD (CAN), Moneris (CAN).

**PERÇOIT LES
HONORAIRES
ACQUÉREUR**

À retenir : les frais totaux d'une transaction = **interchange** (émetteur) + **frais de réseau** (Visa / Mastercard) + **honoraires acquéreur** (Monark). Les pages suivantes le démontrent avec deux exemples chiffrés.

03

POURQUOI LES TAUX VARIENT

« J'ai les meilleurs tarifs ! »

Un taux unique n'existe pas. Le taux d'interchange dépend de **deux critères précis** : le type de carte présentée et le type de transaction effectuée. Deux achats de 100 \$ peuvent donc coûter des montants très différents.

Types de cartes

Visa

- Consumer
- Infinite
- Infinite Privilege
- Business

Mastercard

- Consumer
- World
- World Elite
- Business

Types de transactions

Carte présente

En personne au terminal : puce, sans contact, glissée. Risque faible, donc taux plus bas.

Carte absente

En ligne, par téléphone (MOTO) ou saisie manuelle. Risque plus élevé, donc taux plus haut.

Plus une carte offre de récompenses, plus son interchange est élevé.

Le bon réflexe : ne jamais comparer un seul « taux », mais la **structure tarifaire complète** appliquée à votre véritable mélange de cartes et de transactions.

04 LES TABLEAUX

Les grilles d'interchange

Pas besoin de les mémoriser : il faut savoir les lire. On croise la **ligne** (type de transaction) avec la **colonne** (type de carte). Taux exprimés en % de la transaction.

Visa (Canada) - cartes de crédit

Type de transaction	Consumer	Infinite	Inf. Priv.	Business	Inf. Bus.	Prép. conso.	Prép. comm.	Débit
Puce / carte présente	1,25 %	1,57 %	2,08 %	1,90 %	2,10 %	1,42 %	1,90 %	0,25 %
Paielements récurrents	1,25 %	1,53 %	1,95 %	1,85 %	2,00 %	1,37 %	1,85 %	0,60 %
TV / Commerce élec.	1,40 %	1,65 %	2,40 %	2,00 %	2,25 %	1,52 %	2,00 %	1,15 %
Saisie manuelle (keyed)	1,45 %	1,70 %	2,45 %	2,00 %	2,25 %	1,52 %	2,00 %	1,15 %

Mastercard (Canada) - cartes de crédit

Type de transaction	Consumer	World	World Elite	Muse	Business	W.E. Bus.	Prépayée	Débit MC
Sans contact / présente	0,92 %	1,22 %	1,56 %	1,65 %	2,00 %	2,25 %	1,90 %	0,00 %
Puce / carte présente	0,92 %	1,22 %	1,56 %	1,65 %	2,00 %	2,25 %	1,85 %	0,25 %
SecureCode / 3DS	1,50 %	1,70 %	1,90 %	2,03 %	2,00 %	2,25 %	2,00 %	1,00 %
Paielements récurrents	1,67 %	1,90 %	2,13 %	2,25 %	2,00 %	2,25 %	2,00 %	0,60 %
TV / Commerce élec.	1,67 %	1,90 %	2,13 %	2,25 %	2,00 %	2,25 %	2,00 %	1,15 %
Saisie manuelle (keyed)	1,96 %	2,19 %	2,42 %	2,54 %	2,00 %	2,25 %	2,00 %	1,15 %

Carte absente (TV / commerce élec. / saisie manuelle) = risque plus élevé, donc taux plus haut qu'en carte présente. Débit Visa en mode puce : 0,25 % + 0,05 \$. Les cases dorées servent d'exemples aux pages suivantes.

Frais de réseau (frais d'évaluation)

Visa

Visa Canada — carte de marque	0,09 %
Transfrontalier (CAD)	0,60 %
Transfrontalier (devise étr.)	1,00 %

Mastercard

Mastercard Canada — carte de marque*	0,087 %
Transfrontalier (CAD)	0,60 %
Transfrontalier (devise étr.)	1,00 %
Préautorisation Mastercard	0,05 %

* La carte de marque Mastercard s'applique aussi aux remboursements.

05 LA PREUVE PAR LES CHIFFRES Transaction de 100 \$

Exemple 1 • Visa Infinite • carte présente



1. Interchange (émetteur). Visa Infinite en « carte présente » : 1,57 %. Sur 100 \$ → $100 \$ \times 1,57 \% = 1,57 \$$.

2. Frais de réseau (Visa). Frais de marque « Card-Brand » de 0,09 %. Sur 100 \$ → **0,09 \$**.

3. Honoraires acquéreur (Monark). Marge supposée de 0,30 %. Sur 100 \$ → **0,30 \$**.



En conclusion. Pour un achat de 100 \$ avec une carte **Visa Infinite** en mode « carte présente », les frais de transaction totaux sont de **1,96 \$**.

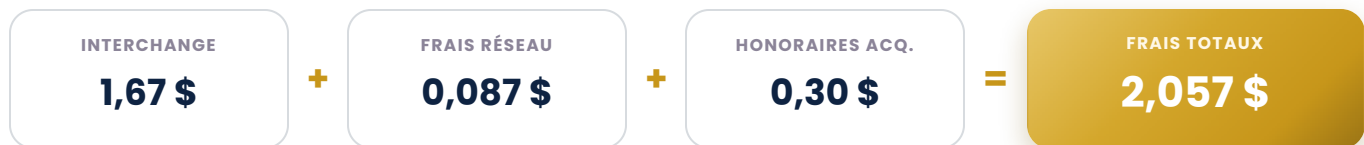
Exemple 2 · Mastercard Consumer · carte absente (e-commerce)



1. Interchange (émetteur). MC Consumer en commerce électronique (« carte absente ») : 1,67 %. Sur 100 \$ → **1,67 \$**.

2. Frais de réseau (Mastercard). Frais de marque « Card-Brand » de 0,087 %. Sur 100 \$ → **0,087 \$**.

3. Honoraires acquéreur (Monark). Marge de 0,30 %. Sur 100 \$ → **0,30 \$**.



En conclusion. Pour un achat de 100 \$ avec une carte **Mastercard Consumer** en mode « carte absente » (e-commerce), les frais totaux sont de **2,057 \$** (≈ 2,06 \$).

La structure « Interchange + ». C'est le modèle de Monark (aussi appelé « Coût + »). Le marchand paie le coût réel (interchange + frais de réseau), auquel s'ajoute une marge acquéreur **transparente**, plutôt qu'un taux forfaitaire qui masque la répartition.

06 LA MARGE DU FOURNISSEUR

Ce qui fait varier la marge

Seule la marge de l'acquéreur change d'un fournisseur à l'autre : tout le monde paie le même interchange. Cette marge dépend de plusieurs facteurs.



Repère du marché. Au Canada, les honoraires acquéreur moyens se situent autour de **0,48 %**. Dans nos exemples, une marge de 0,30 % sur 100 \$ représente 0,30 \$.

EN RÉSUMÉ • LES TROIS COMPOSANTES DU COÛT

Taux d'interchange. Versé à la banque émettrice. Dépend du type de carte et de transaction.

Frais de réseau. Versés à Visa / Mastercard : carte de marque et frais transfrontaliers.

Honoraires acquéreur. La marge de Monark, idéalement transparente (Interchange +).

07 À GARDER SOUS LA MAIN Points clés à retenir

Trois réflexes simples permettent à un marchand de garder le contrôle de ses frais.

01

Votre relevé mensuel

Y avoir accès et apprendre à le lire. C'est la source de toute analyse.

02

Structure tarifaire

Savoir laquelle votre fournisseur applique : forfaitaire, par paliers, ou Interchange +.

03

Démasquer les hausses

Un examen trimestriel du relevé valide toute augmentation ou modification de frais.

LE TRUC DE PRO

Le « vrai taux » en 10 secondes

Si le marchand a un relevé : total des frais du mois ÷ total des ventes = taux effectif réel.

Exemple : 2 850 \$ sur 100 000 \$ = 2,85 %

Lexique express

Les six termes à connaître pour parler interchange avec un marchand, sans jargon.

Interchange	Coûtant de base d'une transaction, fixé par Visa / Mastercard. Le même pour tous.
Interchange +	Modèle transparent (Monark) : coûtant réel + marge connue d'avance, tout est visible.
Différentiel	Modèle opaque : frais regroupés dans des catégories floues, hausses en douce.
Marge (markup)	Ce que le fournisseur ajoute par-dessus l'interchange. La seule partie négociable.
Taux effectif réel	Total des frais ÷ volume des ventes. Le vrai pourcentage payé par le marchand.
Carte présente / absente	En personne (taux plus bas) vs en ligne ou saisie manuelle (taux plus haut).

Notre conviction. Ce n'est pas si compliqué quand on prend le temps de bien l'expliquer. Pour Monark, la formation des marchands est essentielle, et c'est ce qui nous distingue.



monark
SOLUTIONS

EN RÉSUMÉ

Ensemble, nous sommes plus riches.

Monark Solutions est une entreprise locale qui s'engage pour la réussite de ses clients, avec des solutions de paiement polyvalentes et transparentes, **sans frais cachés.**



438 777-3698



info@monarksolutions.ca



monarksolutions.ca

« Ensemble, bâtissons un monde où l'argent est au service des gens. »

COMPRENDRE L'INTERCHANGE · GUIDE DE FORMATION · VERSION 2 · JUIN 2026