

Émetteurs de cartes: 9 idées pour compenser le manque à gagner dû au plafond sur les commissions interbancaires

PAIEMENT

POSTÉ LE 13.12.16



Les commissions interbancaires payées entre les banques pour accepter les transactions par carte représentaient, pour les émetteurs de cartes, une grande partie de leurs revenus (jusqu'à un tiers de ceux-ci). Depuis que la Commission européenne a instauré un plafond sur ces commissions en décembre 2015, avec une limite de 0,3 % pour les cartes de crédit et de 0,2 % pour les cartes de débit, les banques recherchent des alternatives permettant à la fois

de compenser cette perte de revenus et d'améliorer l'expérience client avec les cartes. Voici quelques idées pour continuer à exploiter le potentiel de la carte et lui apporter plus de valeur.

Idée #1

Rendez votre carte multifonctionnelle. Ne vous limitez pas aux paiements : ajoutez d'autres applications à la carte, par exemple des applications de transport ou de billetterie.

Idée #2

Si vous collaborez avec des commerçants, vous pouvez exploiter le potentiel des données générées par la carte.

Idée #3

Émettez des cartes sans contact pour augmenter l'usage des paiements par carte (surtout les transactions de faible valeur).

Idée #4

Facilitez les offres de crédits et de paiements échelonnés pour vos clients. À titre d'exemple, une banque espagnole a trouvé une manière très intuitive et interactive de proposer instantanément un crédit à ses clients via sa solution d'émulation de carte (HCE). Lorsque les clients paient avec leur smartphone/HCE, ils reçoivent un message push qui leur propose un crédit ou un paiement échelonné, avec un calcul transparent du coût et des intérêts – augmentant ainsi le nombre d'offres acceptées.

Idée #5

Un autre très bon exemple nous vient des États-Unis, où les banques exploitent de plus en plus les solutions de paiement par transfert de crédit « Person to person » (P2P) par carte. Cette solution permet non seulement d'utiliser la carte pour payer le commerçant, mais aussi de s'en servir comme « vecteur de paiement » pour transférer de l'argent à un membre de la famille ou au club sportif des enfants, ou encore pour rembourser un ami qui a payé l'addition au restaurant – une manière prometteuse de remplacer les paiements en espèces, les chèques et les services de paiement Payflow ACH (chambre de compensation automatique). De plus, le P2P transfrontalier pourrait potentiellement remplacer le marché des transferts, évalué à 431,6 milliards US\$. Enfin, il s'agit là d'une solution extrêmement pratique, puisque la transaction est effectuée en quelques clics depuis une application.

Idée #6

Rendez plus simples et plus pratiques les paiements de commerce mobile effectués avec les cartes que vous émettez, en implémentant un processus d'authentification fluide pour les services Verified by Visa/MasterCard SecureCode.

Idée #7

Associez vos cartes au eWallet MasterPass, par exemple, ou encouragez les titulaires de vos cartes à les associer à VisaCheckOut – ces deux solutions renforceront l'attrait des paiements du commerce mobile en les rendant plus simples et plus pratiques.

Idée #8

Lancez des cartes prépayées auprès des jeunes et des personnes non bancarisées pour remplacer l'argent liquide (aujourd'hui, ces segments paient souvent en espèces).

Idée #9

Le secteur des voyages est un autre énorme segment où les paiements en espèces peuvent être remplacés par des transactions par carte. En vacances, beaucoup de gens paient en liquide, surtout dans les pays où la devise est différente de celle de leur pays d'origine. Encouragez vos clients à éviter les bureaux de change coûteux et à charger de l'argent sur vos cartes prépayées. Bien sûr, les commissions interbancaires resteront basses mais, multipliées par plusieurs millions de transactions lors des séjours à l'étranger, le résultat en vaudra la peine !