

Dans le cadre de vos activités aux Etats-Unis, vous envisagez d'accepter les cartes bancaires en moyen de paiement ? Voici ce que vous devez savoir :

↳ Le « Merchant Account » :

Pour pouvoir accepter les cartes de crédit aux Etats-Unis, il faut d'abord obtenir un « Merchant Account », qui est en fait un contrat que l'on peut demander à plusieurs organismes: « Processors », Banques, ou encore à des « credit card companies » indépendantes. Vous pouvez tout à fait ouvrir un compte bancaire auprès d'une Banque, et obtenir un « Merchant Account » auprès d'un autre interlocuteur.

↳ Conditions d'obtention d'un « Merchant Account » :

Le « Merchant Account » n'est pas systématiquement accordé aux commerçants, tout dépend du risque que votre activité représente aux yeux des credit card companies.

Si vous acceptez des « cartes présentes » (que vous passez physiquement dans un Terminal de Paiement Electronique), vous aurez de plus grandes chances de voir votre demande acceptée. En revanche, si par exemple votre activité de grossiste ou de commerce électronique implique que les cartes bancaires de vos clients ne sont pas physiquement présentes, et que le ticket moyen est assez élevé, vous risquez de vous heurter à des demandes de justifications de vos revenus, garanties personnelles et d'actifs pour la société, constitution de réserves, etc.

DANS TOUS LES CAS, il faudra:

- Justifier d'un compte bancaire aux Etats-Unis
- Que la demande de « Merchant Account » soit signée par un représentant officiel de votre Société possédant un Social Security Number (numéro de sécurité sociale US).
- Fournir un « Fed Tax Id Number » (sauf dans le cas d'une entreprise individuelle)

↳ Pourquoi les fournisseurs sont-ils aussi frileux ?

Les notions de risques sont très différentes du système français, et notamment dans la notion de «**chargeback**» : le consommateur aux Etats-Unis peut contester un débit par carte bancaire dans les 6 mois qui suivent son achat. Il revient ensuite au commerçant d'apporter la preuve qu'il a obtenu l'autorisation expresse du client de débiter ladite carte. Le commerçant sera débité de la somme contestée jusqu'à la preuve apportée de sa bonne foi. Si le commerçant n'est pas solvable, c'est la «credit card company » qui sera redevable de la somme. Cela explique en grande partie le fait qu'elles suivent de très près les transactions de leurs clients.

↳ A qui s'adresser ?

Petit rappel : dans le contexte français, les Banques interconnectées au sein du Groupement Carte Bancaire évitent les réseaux d'Associations Visa/Mastercard et ainsi le reversement de frais importants. Aux Etats-Unis, les transactions empruntent forcément les circuits de ces 2 Associations et il en résulte des coûts élevés pour les commerçants.

Par ailleurs, le fonctionnement du « credit card processing » aux Etats-Unis est loin d'être transparent: Il y a plusieurs milliers de combinaisons possibles de tarifications quand un commerçant accepte une carte de crédit ! D'où une facturation souvent nébuleuse de la part des « credit card companies », le commerçant étant noyé dans des colonnes de chiffres incompréhensibles...

La plupart du temps, les Banques confient la commercialisation des « Merchant Accounts » à des « credit card companies », et quand bien même elles s'en occupent en direct, elles appliquent en général des marges confortables, ce qui ne les rend pas très attractives en terme de prix.

Beaucoup de sites Internet proposent des « Merchant Accounts » en ligne, attention aux effets d'annonce, les taux annoncés sont souvent appliqués... à moins de 5% de l'ensemble vos transactions, voire jamais !

Sachez lire entre les lignes et ayez le courage de vous plonger dans un jargon souvent incompréhensible.

RazorQuote s'est spécialisée dans le consulting relatif au « credit card processing ».

Nos consultants français répondent à toutes vos questions et produisent des devis gratuits (analyses gratuites des frais pour les commerçants déjà existants). Nous travaillons avec les processeurs les plus renommés, et notamment Chase/Paymentech, et mettons les commerçants en relation avec les interlocuteurs les plus appropriés, en fonction notamment de leur profil. Notre approche est réellement transparente, vous connaîtrez précisément vos coûts et éviterez bien de mauvaises surprises...

➔ Quelles sont les références de RazorQuote ?

Parmi les commerçants et partenaires **francophones** qui nous ont fait confiance, nous pouvons citer : CHRONOPOST, D'ARTAGNAN, ROBERT CLERGERIE, REPETTO, SURFACE STUDIO, DEVOUCOUX, COIFFEUR, BIBA4NETWORK, BO TECHNOLOGY, TRINI IN PRIVATE, BA&SH, ALESSANDRO ALBANESE, LAWRENCE REFRIGERATION...

Pour bénéficier d'une consultation gratuite, contactez Sophie Gest :

Email: sophie.gest@razorquote.com



170 Montauk Highway, Box 241
Speonk, NY 11972-0241

Office: 1 (516) 896-3000 x 110

Fax: 1 (631) 614-4354

Customer service: 1 (877) 729-6778 x 110

Phone in France: 33 (0)9 75 17 08 09 x 110

Fax in France: 33 (0)8 26 69 76 28

www.razorquote.com