

# RENTABILITÉ DES DISTRIBUTEURS DE BILLETS

DE QUOI  
PARLE-T-ON ?

FÉVRIER 2022



Financité

*Les banques évoquent la faible rentabilité des distributeurs de billets pour justifier leur réduction. Mais ces appareils sont-ils vraiment si coûteux ?*

**En quelques mots :**

- Hors taxation, le coût moyen annuel d'un appareil serait, selon une étude du Soir réalisée en en 2019, d'environ 11 250 euros.
- Les revenus des distributeurs de billets proviennent essentiellement de trois sources, à savoir des commissions d'interchange (ou interbancaires), des suppléments (surcharges) imposés aux utilisateurs des distributeurs et des services de conversion de devises (DCC- Dynamic Currency Conversion).
- La rentabilité d'un distributeur dépend du nombre de transactions effectuées au distributeur

**Mots clés liés à cette analyse :** inclusion financière, inclusion bancaire

## Introduction

Les plus anciens d'entre nous se souviennent d'un temps finalement pas si lointain où pour retirer de l'argent de son compte en banque il fallait se rendre à son agence bancaire et souvent faire la queue d'abord au guichet, puis à la caisse. Et gare à ne pas rater les heures d'ouverture car il était impossible de retirer des espèces en soirée ou le weekend.

Le premier distributeur de billets en libre-service fût installé en 1967 au Royaume-Uni par la banque Barclays. Pas de carte en plastique pour effectuer des retraits, mais des cartes en papier perforées dotées d'un code confidentiel (ancêtre du code PIN). Il a cependant fallu du temps pour que les distributeurs évoluent pour devenir les appareils multifonctions que nous connaissons et rencontrent leur public. Ils jouent dorénavant un rôle-clé dans l'accès au cash car ils permettent à toutes les détenteur·rice·s de comptes à vue de retirer de l'argent de leurs comptes à tout moment et pratiquement partout dans le monde.

Cette innovation, que l'ancien chef de la FED<sup>1</sup> (Réserve fédérale américaine) avait jugée comme la seule innovation utile développée par l'industrie bancaire pendant les décennies qui ont précédé la dernière crise financière, a aussi permis aux banques de sécuriser leurs agences en les libérant des espèces et de réorienter les employé·e·s de banque vers des activités à plus forte valeurs ajoutée.

Mais après avoir massivement équipé leurs agences en distributeurs automatiques de billets, jusqu'à 8 707 appareils en Belgique en 2013, les banques ne cessent

<sup>1</sup> Déclaration de Paul Volcker lors de la dernière crise financière : New York Post, « *The only thing useful banks have invented in 20 years is the ATM* », 13/12/2009, <https://nypost.com/2009/12/13/the-only-thing-useful-banks-have-invented-in-20-years-is-the-atm/>

*Les banques ne cessent de dire que ces appareils leur coûtent de plus en plus cher.*

aujourd'hui de nous dire que ces appareils leur coûtent de plus en plus cher et qu'ils ne seraient plus rentables. Et, comme nous retirons de moins en moins d'argent, pourquoi ne pas donc réduire sérieusement le nombre d'appareils !

La présente analyse vise à faire le point sur la question de la rentabilité des distributeurs de billets à partir des données disponibles sur le sujet<sup>2</sup>, mais aussi de questionner l'approche comptable retenue par les banques.

## 1 Trois catégories de distributeurs

On peut classer les distributeurs de billets en trois catégories en fonction de leurs propriétaires/exploitants et de leurs emplacements :

- les distributeurs gérés par les banques sur leurs propres sites. C'est le modèle largement dominant en Belgique. Ces appareils sont majoritairement destinés aux clients ;
- les distributeurs bancaires hors agence souvent installés sur des emplacements avec une forte fréquentation et générant de nombreuses transactions (centres commerciaux, rues commerçantes, gares...). C'est par exemple le cas de Beobank qui dispose de distributeurs dans plusieurs stations de métro bruxelloises ou de Belfius à Brussels Airport ;
- les distributeurs de billets indépendants, c'est-à-dire déployés par des sociétés non financières. C'est le cas de Travelex à Brussels Airport. Ces distributeurs sont installés sur des sites à forte fréquentation et sont souvent destinés aux consommateurs qui voyagent (sites touristiques, aéroports, etc.).

## 2 Coûts à la charge des exploitants de distributeurs

Les coûts se divisent entre coûts ponctuels d'installation et coûts d'exploitation. Les premiers sont fixes et amortis sur la durée de vie des distributeurs individuels (entre 5 et 7 ans), tandis que les coûts d'exploitation peuvent être fixes et variables.

Coûts d'installation	Coûts d'exploitation	
	Coûts fixes	Coûts variables
Recherche de site	Charges foncières/locatives	Coûts de traitement
Coûts contractuels	Sécurité	Coûts de financement

<sup>2</sup> European Central Bank, Eurosystem, « *Report on the analysis of costs and revenues of ATMs* », 21/09/2021 - De Groen W., Kilhoffer Z., Roberto Musmeci R., « *The Future of EU ATM Markets* », 05/10/2018, <https://www.ceps.eu/ceps-publications/future-eu-atm-markets/> (Le CEPS est un important think tank basé à Bruxelles travaillant sur les questions européennes (recherche et débat). Le CEPS est financé par les cotisations de ses membres (essentiellement des entreprises dont des banques), des projets de recherche, des subventions de fondations, des frais de conférence, la vente de publications et une subvention annuelle de la Commission européenne).

Installation du distributeur	Assurances	Remplissage billets (y compris transport)
Appareil	Communication	Consommables
Démantèlement appareil	Monitoring	Traitement des transactions / règlements
	Taxes sur les appareils	

Source : Banque centrale européenne<sup>3</sup>

Il n'est pas toujours facile de déterminer le coût annuel d'un distributeur de billets compte tenu des différents éléments entrant dans la composition du coût sur lesquels les banques ne communiquent d'ailleurs pas, sauf pour dire qu'ils sont trop élevés. Mais on peut par exemple supposer que l'absence de frais de location pour les distributeurs installés dans les agences implique de moindres coûts pour ces distributeurs que pour ceux installés hors agences. En ce qui concerne les taxes, si leur poids peut être nul, il peut compter jusqu'à 26% du coût d'un distributeur en région wallonne et jusqu'à 37% dans certaines communes bruxelloises. Hors taxation, le coût moyen annuel d'un appareil serait, selon une étude du Soir réalisée en 2019, d'environ 11 250 euros<sup>4</sup>.

**Les commissions d'interchange sont payées par la banque du titulaire de la carte.**

A ces différents frais s'ajoutent des commissions par transaction, appelées commissions d'interchange ou interbancaires. Elles sont payées par la banque du titulaire de la carte au propriétaire du distributeur de billets. Ces commissions peuvent être considérées comme une compensation des coûts de déploiement, de maintenance des distributeurs automatiques de billets et de fourniture d'un service aux clients de la banque. Étant donné que les commissions d'interchange sont versées aux propriétaires/exploitants des distributeurs, ce type de commission entre également dans les revenus des propriétaires/exploitants de distributeurs. Dans le cas de transactions via les schémas de cartes internationaux (Visa, MasterCard), les frais d'interchange sont payés par la banque émettrice de la carte à ces schémas qui transfèrent une partie de ces frais au propriétaire/exploitant du distributeur de billets.

### 3 Revenus des exploitants de distributeurs de billets

Les revenus des distributeurs de billets proviennent essentiellement de trois sources, à savoir des commissions d'interchange (ou interbancaires), des suppléments (surcharges) imposés aux utilisateurs des distributeurs et des services de conversion de devises (DCC- Dynamic Currency Conversion).

<sup>3</sup> European Central Bank, Eurosystem, « Report on the analysis of costs and revenues of ATMs », 21 September 2021

<sup>4</sup> Clout A. *Banque: un accès au cash toujours plus complexe*, Le Soir, 11/12/2019,

<https://www.lesoir.be/266099/article/2019-12-11/banque-un-acces-au-cash-toujours-plus-complexe>

Région wallonne : taxe régionale de 3 977,68€/appareil + éventuellement une taxe communale.

Région bruxelloise : 992,90€/appareil + éventuellement une taxe communale (105€ à Bruxelles-ville et 5 762€ à Berchem-Sainte-Agathe)

Le DCC convertit le montant du retrait dans la devise du pays d'émission de la carte. Par exemple, un·e consommateur·rice détenteur·rice d'une carte en livres sterling qui retire de l'argent à un distributeur d'un pays de la zone euro pourra immédiatement, grâce à l'option DCC, connaître le montant qui sera débité sur son compte dans sa monnaie nationale. Ce service génère évidemment des frais pour le·la consommateur·rice, lesquels constituent un revenu pour l'exploitant du distributeur. Selon la BCE, si les transactions DCC génèrent les revenus par transaction les plus élevés, elles ne constituent qu'une faible part des revenus des exploitants de distributeurs, notamment en Belgique.

Les suppléments appliqués au montant retiré sont une autre source de revenus qui sont aussi payés directement par les consommateur·rice·s aux exploitants de distributeurs. Dans la zone euro, les suppléments ne sont en fait pratiqués qu'en Allemagne et en Espagne. Bien que les suppléments concernent moins de 20 % des transactions, ils représentent selon la BCE environ 40 % des revenus des distributeurs en Allemagne. En Espagne, les suppléments sont appliqués à toutes les transactions internationales, à l'exception de celles qui génèrent des revenus DCC. Ces suppléments constituent une large part des revenus des distributeurs en Espagne.

Les commissions d'interchange, déjà mentionnées dans la section sur les coûts, représentent très largement la principale source de revenus. Ces commissions dépendent d'une structure tarifaire complexe. Elles sont fixées par les schémas de paiement internationaux comme Visa ou MasterCard ou les schémas nationaux, quand il en reste, comme Bancontact en Belgique. Ces commissions varient considérablement selon les pays (voir exemple ci-dessous) et selon qu'il s'agisse d'une carte de débit (ex. : Bancontact, Maestro, Visa Debit), d'une carte de crédit (Visa, MasterCard), d'une carte prépayée, d'une carte haut de gamme (gold, platinum..), d'une carte consommateur ou professionnelle, etc. Ces commissions ont baissé ces dernières années.

Overview on interchange fees for Germany and Austria for **domestic** transactions from public sources

Interchange fees per ATM transaction (April 2021)			
Germany		Austria	
Domestic	1.27 €	Domestic	0.46 €
MaestroInt	1.70 €	MaestroInt	0.45 €
Maestro	1.70 €		
Maestro Prepaid Consumer	1.70 €	Maestro Prepaid Consumer	0.45 €
MaestroInt CIR CIR	1.70 €	MaestroInt CIR CIR	0.45 €
MasterCard	1.32 €	MasterCard	0.45 €
Debit MasterCard	1.10 €	Debit MasterCard	0.45 €
Debit Mastercard World	1.10 €	Debit Mastercard World	0.45 €
Mastercard	1.10 €	Mastercard	0.45 €
MasterCard Business Card	2.00 €	MasterCard Business Card	0.45 €
MasterCard Business Premium Debit	1.10 €	MasterCard Business Premium Debit	0.45 €
MasterCard Consumer	1.68 €	MasterCard Consumer	0.45 €
MasterCard Corporate	2.00 €	MasterCard Corporate	0.45 €
MasterCard Prepaid Commercial	2.00 €	MasterCard Prepaid Commercial	0.45 €
MasterCard Prepaid Consumer	2.00 €	MasterCard Prepaid Consumer	0.45 €
Mastercard Prepaid Premium Travel Card	2.00 €	Mastercard Prepaid Premium Travel	0.45 €
MasterCard World	2.00 €	MasterCard World	0.45 €
MasterCard World Signia	2.00 €		
MasterCard® Preferred Business Card	2.00 €		
Prepaid Unembossed MasterCard (Non-U.S.)	2.00 €		
STANDARD DEFERRED	2.00 €		
Visa	1.24 €	Visa	0.74 €
Corporate T&E	1.66 €	Corporate T&E	0.75 €
Proprietary ATM	1.04 €	Visa Business	0.75 €
Visa Business	1.63 €	Visa Classic	0.75 €
Visa Classic	1.21 €	Visa Gold	0.75 €
Visa Gold	1.53 €	Visa Infinite	0.75 €
Visa Infinite	0.92 €	Visa Platinum	0.75 €
VISA Infinite Debit	1.77 €		
Visa Platinum	1.62 €		

En Belgique, lorsque l'on effectue un retrait dans un distributeur avec une carte Bancontact – cas le plus fréquent - la commission est de 0,50 euro + 0,12% du montant retiré.

#### 4 Quid de la rentabilité d'un distributeur de billets ?

La rentabilité d'un distributeur dépend du nombre de transactions effectuées au distributeur car le propriétaire/exploitant de l'appareil reçoit son revenu par transaction de la banque émettrice de la carte et, dans le cas où des frais supplémentaires peuvent être appliqués, directement des utilisateurs des distributeurs automatiques.

Selon la BCE, les pays qui s'appuient principalement sur les commissions d'interchange, comme en Belgique, sont moins rentables que ceux qui s'appuient également sur les suppléments et les DCC. Comme aux dires des banques les coûts des distributeurs ne diminuent pas, la baisse de fréquentation des distributeurs fait donc ipso facto baisser leur rentabilité.

Mais quel est ce seuil de rentabilité ? Quand on examine l'évolution du nombre moyen de retraits par distributeur et du montant moyen retiré à chaque transaction, il apparaît qu'au début des années 2000, les banques mettaient à la disposition de la clientèle un nombre de distributeurs proche de celui que nous connaissons aujourd'hui avec un montant moyen retiré par transaction plus faible. On peut noter que le montant moyen retiré a commencé à croître plus fortement à partir du moment

où le nombre de distributeurs a commencé à baisser (2014-2015).

	2000	2005	2009	2015	2019	2020 (1 <sup>ère</sup> année de la crise sanitaire)
Nb total de distributeurs	6 679	7 254	8 149	8 410	7 165	6 433
Nb total de retraits	198 millions	250 millions	375 millions	296 millions	257 millions	164 millions
Montants totaux retirés en €	21 milliards	27 milliards	43 milliards	41 milliards	36 milliards	28 milliards
Nb de retraits moyen /distributeur/an	29 645	34 463	46 017	35 196	35 868	25 493
Montant moyen retiré	106 €	108 €	115 €	139 €	140 €	170 €

Lors de son audition par la Chambre des représentants, Batopin a déclaré prévoir une moyenne de 60 000 transactions par appareil et par an, soit un nombre de retraits jamais atteint ces vingt dernières années. C'est la raison qui justifie notamment qu'il n'y aura plus de distributeurs dans certaines communes ou quartiers de certaines villes.

On est tout d'abord en droit de se demander si la rentabilité des distributeurs doit être évaluée appareil par appareil. Il apparaît en effet injuste de pénaliser les habitant·e·s des zones les moins peuplées au prétexte d'un moindre nombre de retraits alors qu'ils·elles sont tou·te·s client·e·s des banques et doivent tous pouvoir accéder à leur argent. L'évaluation de la rentabilité devrait plutôt se faire sur l'ensemble du parc des distributeurs, à la condition bien sûr que ce calcul ait du sens.

On en effet en droit de se demander si la rentabilité des distributeurs de billets peut/doit être évaluée de manière isolée, sans tenir compte des autres revenus qu'une banque génère dans sa relation commerciale avec ses clients individuels, en particulier les frais de gestion du compte à vue. Avoir la possibilité de retirer des espèces de son compte en banque fait partie des services directement liés à la détention d'un compte à vue, y compris pour les comptes les plus basiques comme le prévoit la législation sur le service bancaire de base ou la toute récente charte sur le service bancaire universel. Il apparaît donc curieux de calculer isolément la rentabilité d'un service lié à un compte bancaire, puisque ce service doit obligatoirement être fourni à chaque détenteur·rice de compte à vue. Est-ce que la prochaine étape va être aussi de calculer la rentabilité d'une domiciliation, d'un ordre permanent ou d'un virement ?

*L'accès à  
l'argent  
liquide n'est  
pas une  
histoire de  
rentabilité.*

C'est en fait la course à la réduction des coûts qui conduit les banques à répéter à l'envi que les distributeurs ne sont pas rentables. Il y a quelques années, les banques se faisaient concurrence pour attirer de nouveaux·elles client·e·s en multipliant les ouvertures d'agences et en les équipant d'automates en tout genre sans se soucier de leur rentabilité. Comme ces équipements ne sont plus un moyen d'attirer de nouveaux·elles client·e·s, elles s'entendent pour en réduire le nombre.

Économiquement, les banques ont donc tout intérêt à favoriser le développement des moyens de paiement électroniques, même si elles s'en défendent en répétant à l'envi qu'elles ne font qu'accompagner l'évolution des usages de leurs client·e·s en leur fournissant les moyens de paiement dont ils ont besoin.

Si nous sommes bien entendu en faveur de davantage de transparence des prix et d'une meilleure répartition des distributeurs, il convient de ne pas oublier que le compte bancaire avec ses services de base, dont l'accès aisé à l'argent liquide, constitue un seul produit.

Comme le rappelle le directeur d'une agence bancaire française « *Utiliser de l'argent liquide, c'est presque philosophique, cela n'a pas vocation à être rentable puisque l'une de nos responsabilités, c'est d'assurer en permanence l'accès au cash, notamment au cash que détiennent nos client·e·s* »<sup>5</sup>.

*Anne Fily  
Février 2022*

<sup>5</sup> Lebrun O., La fermeture des distributeurs de billet n'est pas une fatalité, France Bleu, 22/11/2021, <https://www.francebleu.fr/infos/economie-social/la-fermeture-des-distributeur-de-billet-n-est-pas-une-fatalite-selon-le-credit-agricole-de-haute-1637577312>



## Recommandations Financité

En lien avec cette analyse, Financité plaide dans son memorandum « 56 propositions pour une finance au service de l'intérêt général, proche et adaptée aux citoyen-ne-s »<sup>6</sup>:

### Avoir accès à une agence bancaire :

*Recommandation 30* : « Financité demande aux autorités fédérales d'inclure dans les dispositions légales relatives au service bancaire de base la création d'un Fonds de compensation pour la prestation du service bancaire de base abondé par l'ensemble des établissements de crédit et géré par la Banque Nationale de Belgique. Et ce afin que tout établissement de crédit qui dispose, en pourcentage, d'un nombre d'agences bancaires proportionnellement supérieur à son importance économique sur le marché belge et qui justifie d'une adéquate répartition géographique de celles-ci sur le territoire puisse demander l'intervention du Fonds de compensation. »

### Avoir accès à des distributeurs de billets :

*Recommandation 31* : « Financité demande aux autorités fédérales d'inclure dans les dispositions légales relatives au service bancaire de base la création d'un Fonds de compensation pour la prestation du service bancaire de base abondé par l'ensemble des établissements de crédit et géré par la Banque Nationale de Belgique. Et ce afin que tout établissement de crédit qui dispose, en pourcentage, d'un nombre de distributeurs automatiques de billets proportionnellement supérieur à son importance économique sur le marché belge et qui justifie d'une adéquate répartition géographique de celles-ci sur le territoire puisse demander l'intervention du Fonds de compensation. »

<sup>6</sup> [https://www.financite.be/sites/default/files/20190122\\_memorandum\\_2019-web\\_final.pdf](https://www.financite.be/sites/default/files/20190122_memorandum_2019-web_final.pdf)

## A propos de Financité

*Si vous le souhaitez, vous pouvez nous contacter pour organiser avec votre groupe ou organisation une animation autour d'une ou plusieurs de ces analyses.*

*Cette analyse s'intègre dans une des 3 thématiques traitées par le Réseau Financité, à savoir :*

***Finance et société :***

*Cette thématique s'intéresse à la finance comme moyen pour atteindre des objectifs d'intérêt général plutôt que la satisfaction d'intérêts particuliers et notamment rencontrer ainsi les défis sociaux et environnementaux de l'heure.*

***Finance et individu :***

*Cette thématique analyse la manière dont la finance peut atteindre l'objectif d'assurer à chacun, par l'intermédiaire de prestataires « classiques », l'accès et l'utilisation de services et produits financiers adaptés à ses besoins pour mener une vie sociale normale dans la société à laquelle il appartient.*

***Finance et proximité :***

*Cette thématique se penche sur la finance comme moyen de favoriser la création de réseaux d'échanges locaux, de resserrer les liens entre producteurs et consommateurs et de soutenir financièrement les initiatives au niveau local.*

Depuis 1987, des associations, des citoyen·ne·s et des acteurs sociaux se rassemblent au sein de Financité pour développer et promouvoir la finance responsable et solidaire.

L'asbl Financité est reconnue par la Communauté française pour son travail d'éducation permanente.