

MARCHANDS

Comptes marchands à haut risque : ce que recouvre l'étiquette et comment se préparer à l'analyse des risques

Publié le 5 octobre 2026

Pourquoi un prestataire de paiement traite une activité comme étant à haut risque, ce que cela change dans le compte proposé et ce qu'un analyste veut voir avant de dire oui.

« Haut risque » décrit l'exposition du prestataire de paiement ; ce n'est pas un verdict sur l'entreprise. Quand un client conteste un paiement par carte et que le marchand ne peut pas le rembourser, c'est l'acquéreur qui paie. Quand un marchand vend quelque chose que les réseaux de cartes restreignent, c'est l'acquéreur qui reçoit l'amende. Un compte marchand à haut risque est un compte pour lequel le prestataire juge ces issues plus probables que d'ordinaire et fixe en conséquence le prix, les plafonds et la surveillance.

Chaque prestataire place la limite à un endroit différent. La même entreprise peut être refusée par l'un, acceptée sous conditions par un deuxième et traitée comme ordinaire par un troisième. C'est pourquoi comprendre comment ce jugement se forme vaut mieux qu'une liste de prestataires.

D'où vient le risque

Un analyste pèse quatre choses.

RISQUE	LA QUESTION QU'IL RECOUVRE
Chargebacks	À quelle fréquence les clients contesteront-ils un paiement, et l'entreprise peut-elle absorber les remboursements ?
Livraison	Combien de temps s'écoule entre l'encaissement et la livraison de ce qui a été vendu ?
Réglementation	L'activité est-elle soumise à licence, réservée aux majeurs ou légale dans certains pays seulement ?
Réputation	Les réseaux de cartes ou la banque du prestataire s'opposeront-ils à la catégorie ?

Le voyage est à haut risque surtout à cause de la livraison : un billet vendu aujourd'hui est utilisé dans six mois et, si l'entreprise fait faillite entre-temps, chaque client a droit à un remboursement. Les compléments alimentaires le sont surtout à cause des chargebacks, qui découlent de la facturation par abonnement et des promesses publicitaires. Les jeux d'argent, le forex et les cryptomonnaies le sont surtout à cause de la réglementation. Les contenus pour adultes le sont à la fois pour la réputation et pour les chargebacks.

Les secteurs habituellement traités comme à haut risque

- Jeux d'argent et paris
- Forex, trading de CFD et autres services financiers
- Cryptomonnaies
- Contenus pour adultes, live cams, sites de fans et rencontres
- Compléments alimentaires et nutraceutiques, CBD et chanvre, produits pharmaceutiques
- Alcool, tabac et vapotage
- Armes à feu
- Voyage et billetterie
- Marketing d'affiliation, marketplaces et plateformes qui encaissent pour le compte d'autres vendeurs

Plusieurs d'entre eux sont aussi des catégories soumises à enregistrement auprès des réseaux de cartes. L'Integrity Risk Program de Visa et le Specialty Merchant Registration de Mastercard imposent à l'acquéreur d'enregistrer les marchands de certaines catégories et de payer des frais pour chacun. Ce coût et cette surveillance expliquent en partie pourquoi de nombreux prestataires refusent purement et simplement ces catégories.

Ce n'est pas qu'une question de secteur

Une entreprise d'une catégorie ordinaire peut tout de même être analysée comme à haut risque en raison de sa façon de vendre :

- **Abonnements, essais gratuits et renouvellement automatique.** C'est la première source de contestations, parce que le client oublie qu'il s'est inscrit ou ne trouve pas comment résilier.
- **Délais de livraison longs et précommandes.** Plus l'intervalle est long, plus le prestataire est exposé si l'entreprise cesse son activité.
- **Montants élevés par transaction.** Chaque contestation coûte davantage.
- **Vente transfrontalière.** Les taux de fraude et de contestation sont plus élevés, et le droit change avec le pays du client.
- **Aucun historique de traitement.** Une entreprise nouvelle n'a rien pour montrer comment se comportent ses clients.

- **Un historique qui a mal tourné.** Des taux de chargebacks élevés chez un prestataire précédent, ou une inscription sur la liste MATCH de Mastercard, celle des marchands résiliés, qui dure cinq ans.

Les chiffres que surveille un prestataire

Les réseaux de cartes ont des programmes de surveillance, et un marchand qui y entre coûte à son acquéreur des frais et de l'attention. À l'heure où nous écrivons :

- **Visa** additionne les contestations et la fraude déclarée dans son Acquirer Monitoring Program. Un marchand est « excessif » à partir d'un taux de 1,5 % des transactions réglées, seuil abaissé depuis 2,2 % en avril 2026, et seulement s'il compte au moins 1 500 événements de ce type dans le mois.
- **Mastercard** désigne comme Excessive Chargeback Merchant le marchand qui atteint un taux de chargebacks de 1,5 % avec 100 chargebacks ou plus dans le mois, et applique un niveau supérieur à 3 % avec 300.

Peu de prestataires attendent ces seuils. La plupart s'inquiètent bien en dessous de 1 %, parce que leur propre portefeuille est mesuré par les mêmes programmes.

Ce qui change dans le compte

Un compte à haut risque fonctionne comme n'importe quel autre. Ce sont les conditions qui diffèrent.

- **Le prix.** Le taux de traitement est plus élevé, et il peut y avoir des frais de mise en place ou un minimum mensuel.
- **Une réserve.** Le prestataire retient une partie de chaque règlement, généralement un pourcentage libéré de façon glissante après plusieurs mois, en garantie des contestations ultérieures.
- **Un règlement plus lent.** Les fonds peuvent arriver plusieurs jours plus tard que sur un compte standard.
- **Des plafonds de volume.** Une limite mensuelle qui augmente à mesure que le compte se constitue un historique.
- **La surveillance.** Un suivi plus étroit des chargebacks, des remboursements et des variations brusques de volume.

Ces conditions se négocient et s'assouplissent généralement à mesure que le compte fait ses preuves. La réserve convenue le premier mois n'est pas forcément celle du douzième.

Ce qu'un analyste veut voir

Documents

1. Statuts ou justificatif d'immatriculation
2. Pièce d'identité et justificatif de domicile de chaque dirigeant
3. La structure de détention, jusqu'aux personnes qui sont les bénéficiaires effectifs de l'entreprise
4. Un relevé bancaire professionnel récent
5. Trois à six mois de relevés de transactions, lorsqu'il existe un historique
6. La licence, pour toute activité réglementée

Sur le site web

1. Un certificat SSL valide
2. Des conditions générales, une politique de confidentialité et une politique de remboursement ou d'annulation que le client peut trouver
3. Une politique d'expédition ou de livraison, lorsque des biens sont envoyés
4. Des coordonnées et une adresse physique
5. Des tarifs clairs, tout prélèvement récurrent étant indiqué avant le paiement
6. Le libellé de facturation affiché au checkout, pour que le débit soit reconnu sur le relevé

L'essentiel de la liste du site web sert à réduire les contestations. Un client qui reconnaît le débit, trouve la politique de remboursement et peut joindre quelqu'un n'a pas besoin d'appeler sa banque.

Les erreurs qui coûtent une demande

- **Décrire l'activité comme quelque chose de plus anodin.** L'analyste lit le site web, et la surveillance lit les transactions. Une activité mal décrite qui est découverte perd son compte et peut être inscrite sur la liste MATCH.
- **Postuler partout à la fois.** Chaque refus est un fait sur lequel le prestataire suivant peut vous interroger. Quelques demandes bien ciblées valent mieux que vingt demandes spéculatives.
- **Cacher l'historique.** Des problèmes de chargebacks passés, expliqués avec ce qui a été changé, sont bien mieux perçus que ceux qui sont découverts.
- **Omettre des pays ou des produits.** Si le compte est approuvé pour une chose et utilisé pour une autre, il sera fermé pour ce seul motif.
- **Répartir le volume sur plusieurs comptes pour rester sous un seuil.** Les réseaux y voient un contournement, et les prestataires aussi.

Avant de déposer une demande

Connaissez vos propres chiffres : volume mensuel, montant moyen par transaction, taux de remboursement et taux de chargebacks. Corrigez le site web avant que quiconque ne l'examine. Rassemblez d'abord les documents. Puis adressez-vous aux prestataires dont vous remplissez déjà les critères publiés, et décrivez l'activité exactement telle qu'elle est.

Sources

- [LegitScript : Visa Integrity Risk Program](#) (en anglais)
- [G2 Risk Solutions : Visa remplace le Global Brand Protection Program](#) (en anglais)
- [Justt : le seuil de surveillance plus strict de Visa depuis avril 2026](#) (en anglais)
- [Beancount : la surveillance des chargebacks chez Visa et Mastercard en 2026](#) (en anglais)

Lire en ligne : <https://payments-marketplace.com/fr-FR/insights/high-risk-merchant-accounts/>

Payments Marketplace Ltd

Registered in England & Wales No. 17424288

Garden Ctg, Dereham Road, Dereham, Norfolk, NR19 2PW, UK

connect@payments-marketplace.com · +44 1366 727140