



JANVIER 2026

Moderniser les paiements

La carte d'achat, un levier pour réduire les délais
et accroître la maîtrise de la dépense publique





Sommaire

- I La modernisation des paiements publics : un levier stratégique encore sous-exploité
- II Processus de la commande publique et contexte réglementaire
- III Description et caractéristiques de la carte d'achat
- IV Impacts et bénéfices liés à l'adoption de la carte d'achat
- V Freins à l'adoption de la carte d'achat
- VI La carte virtuelle : une extension digitale de la carte d'achat dans le secteur public
- VII Comparatif succinct : carte physique vs. carte virtuelle
- VIII Quantification des gains liés à l'usage des cartes

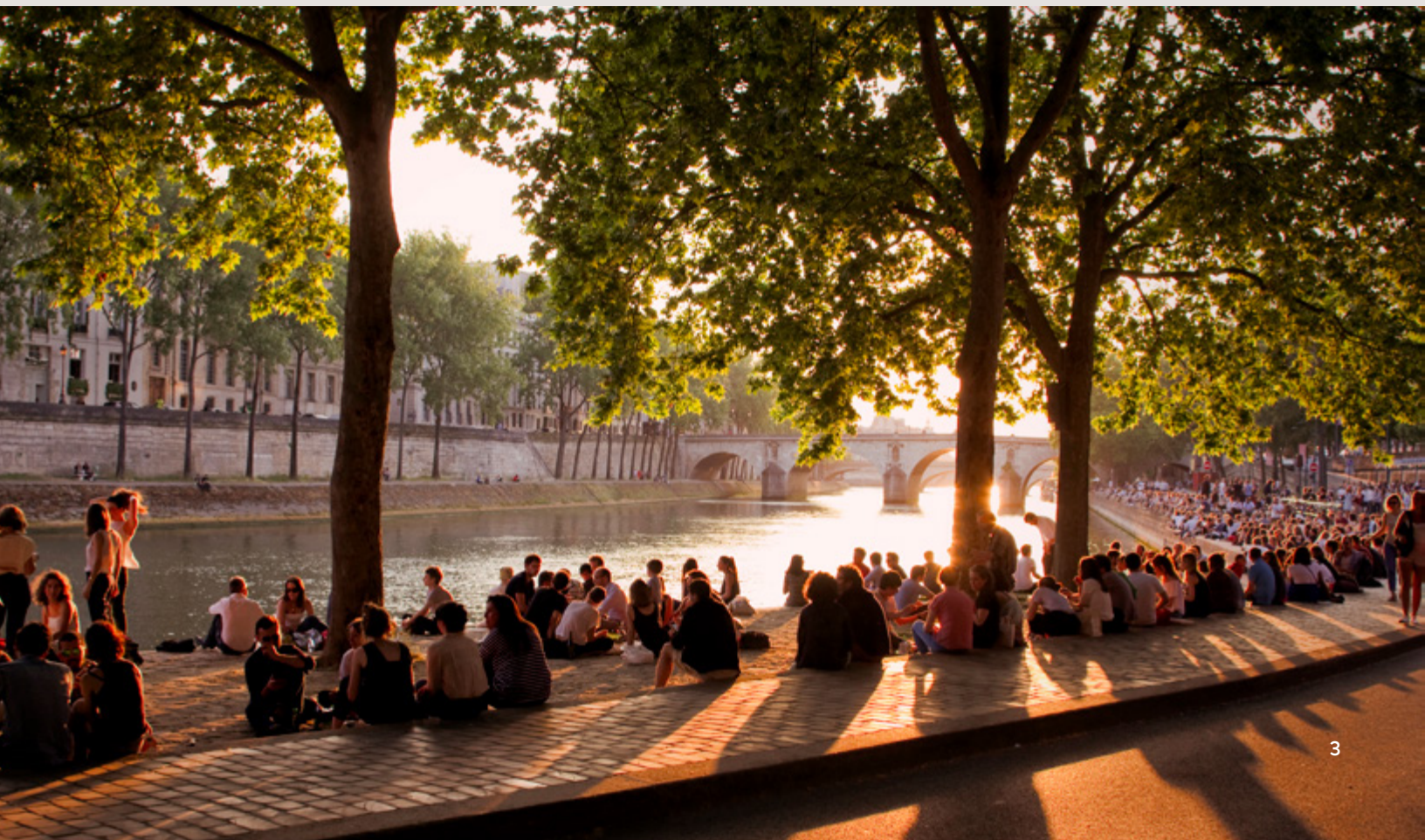


Introduction

L'achat public occupe une place centrale dans le fonctionnement des institutions publiques et la mise en œuvre des politiques publiques. Bien au-delà de sa dimension administrative, il constitue un levier stratégique au service de l'intérêt général, influençant les dynamiques économiques, sociales et environnementales. Chaque année, des milliards d'euros sont investis dans des biens, services et travaux au service des citoyens.

Depuis son intégration dans le processus d'achat public en **2004**, la carte d'achat s'est imposée comme un outil de pilotage et de paiement efficace. Les plateformes de reporting, cartes virtuelles et wallets de paiement ont renforcé la sécurité, la traçabilité et la flexibilité des achats publics. Son adoption à l'international a démontré des économies substantielles pour les administrations.

Ce livre blanc met la carte d'achat au centre des débats, en donnant la parole à des experts de l'écosystème public et privé. Il présente ses cas d'usage, ses bénéfices et les freins à son adoption. Les équipes de Mastercard France souhaitent ainsi contribuer à un pilotage plus performant et durable de l'achat public.





I. La modernisation des paiements publics : un levier stratégique encore sous-exploité

01

Poids et structure des dépenses publiques françaises : chiffres clés

Contexte

En 2024, les dépenses publiques totales de la France atteignent environ 1 670 milliards d'euros¹, soit 57 % du PIB².

Ce poids reste l'un des plus élevés d'Europe, illustrant l'importance de l'action publique dans l'économie nationale.

En 2023, environ 243 700 marchés publics ont été conclus pour un montant total de 170 Md€³.

Cette dynamique reflète la montée en puissance des investissements publics, en particulier en sortie de COVID.

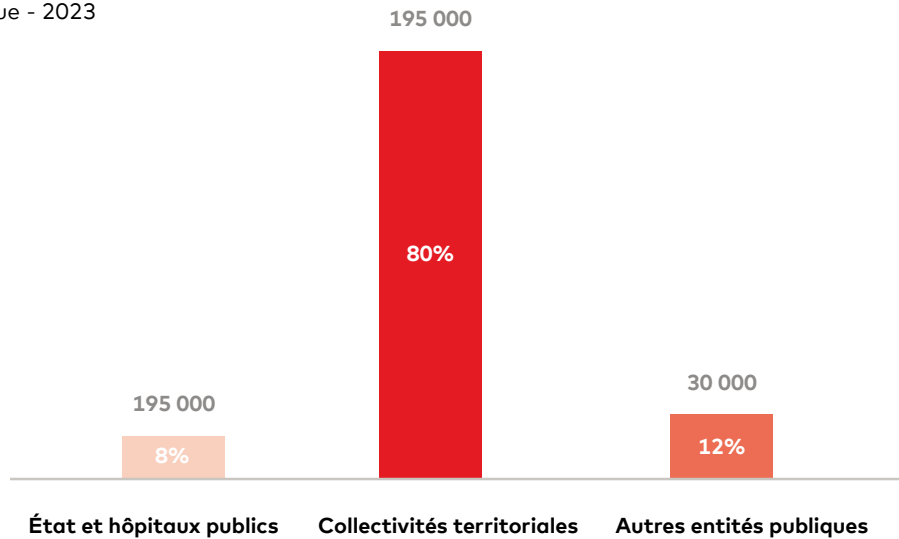




Répartition par catégories d'acheteurs 2023

Nombre de marchés par catégories d'acheteur (2023)

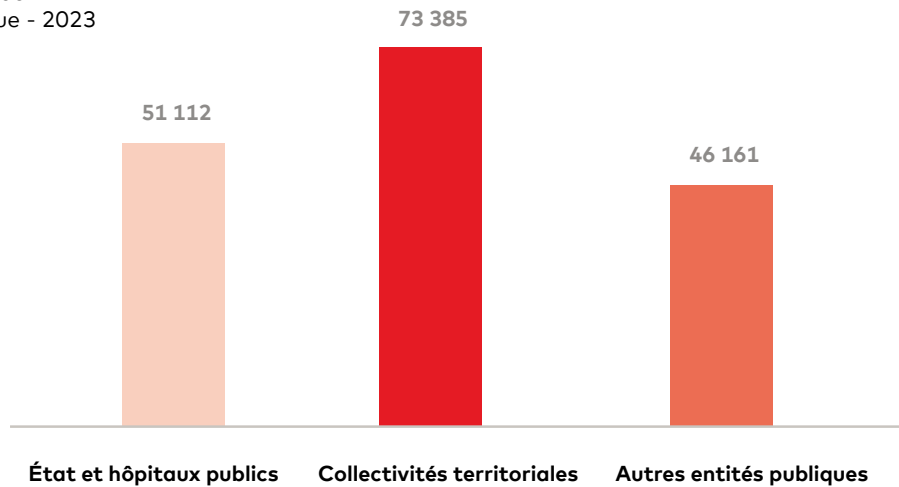
Recensement économique
de la commande publique - 2023



- **État et hôpitaux publics** : 8 % des marchés, pour **51,1 Md€**.
- **Collectivités territoriales** : 80 % des marchés (**1 950 000 contrats**), pour **73,4 Md€**.
- **Autres entités publiques (entreprises publiques, SEM, opérateurs)** : 12 % des marchés, pour **46,2 Md€**⁴.

Montant total des marchés par catégories d'acheteurs en M€ (2023)

Recensement économique
de la commande publique - 2023





1. POIDS ET STRUCTURE DES DÉPENSES PUBLIQUES FRANÇAISES : CHIFFRES CLÉS

Interprétation

Une part importante des achats publics passe par des **procédures simplifiées**.

Or, beaucoup de ces micro-contrats sont non recensés (seuil **25 000 €** HT retenu par l'OECP⁴) alors qu'ils sont essentiels au fonctionnement quotidien.

C'est un effet « **longue traîne** » : une multitude de petits achats coexistent avec quelques gros marchés (près de **30-35 %** de la valeur de la commande publique proviendrait de ces micro-achats non comptabilisés⁵).

Ces micro-achats représentent un fort potentiel de simplification grâce à des solutions comme **la carte d'achat**.



Vincent Eavis

Co-Fondateur d'OPTIMA
et Managing Director
& Partner chez PayTech

« Les comportements d'achat du secteur public présentent de fortes similitudes avec ceux du privé, notamment en termes de structure de coûts et de chaînes d'approvisionnement. »

Sources : ⁴ Recensement économique des contrats 2023 (OECP) | ⁵ Fondation IFRAP « 235 ou 500 milliards par an ? Où est la transparence sur la commande publique ? »

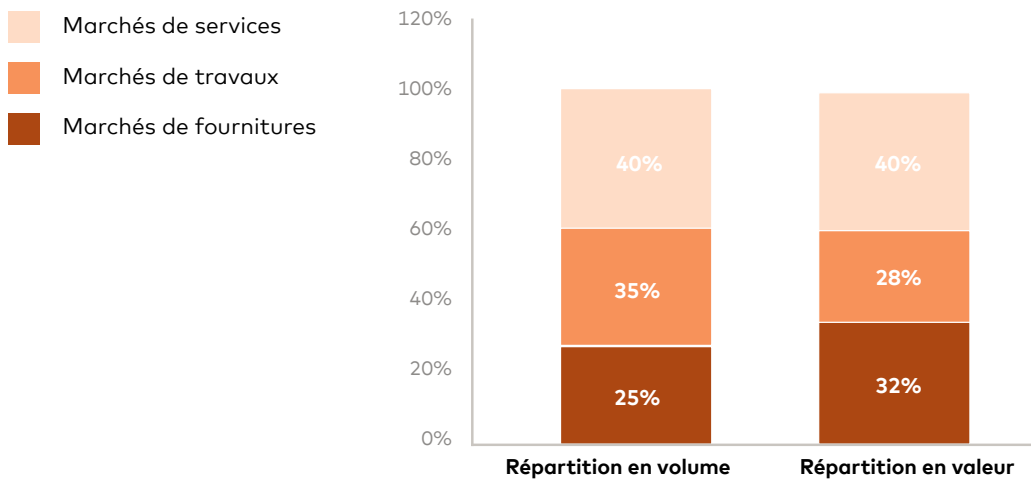




02

Focus sur la commande publique : Volume, typologie, fragmentation

Répartition des achats publics par marché (2023)



La commande publique française se répartit en trois grandes catégories d'achats

- **Les prestations de services** : elles représentent environ **40 %** des montants engagés ainsi que la part du marché. Cela inclut le nettoyage, la maintenance, les prestations informatiques, les études et audits, ou encore la formation. Ce sont souvent des marchés récurrents ou externalisés.
- **Les fournitures** : elles comptent pour environ **32%** des dépenses publiques, avec une fréquence élevée. Il s'agit de matériel informatique, mobilier, fournitures de bureau, équipements techniques ou encore véhicules. Les achats sont souvent unitaires mais répétés.
- **Les travaux** : elles représentent environ **35%** en termes de nombre de marchés et concentrent environ **28 %** des dépenses publiques. Ce sont des projets de grande ampleur, infrastructures, bâtiments, voirie, avec des budgets unitaires élevés.⁶

Interprétation des graphiques

- Les services dominent donc les achats publics français, tant en volume de contrats qu'en valeur, suivis des investissements en travaux et des approvisionnements en biens.
- Les services, majoritaires en volume et en valeur, et les fournitures, souvent répétitives, offrent un fort potentiel pour les paiements par carte, notamment sur les achats récurrents et de faible montant.





03

Focus sur la multitude des petites dépenses

En France, **plus des deux tiers des commandes publiques portent sur des montants inférieurs à 1 500 €**, mais ces micro-dépenses ne représentent qu'environ **4 %** de la valeur totale des achats publics⁷.

Autrement dit, une très grande part des opérations concerne des montants modestes, pour un impact budgétaire limité.

Le traitement administratif d'une commande publique, de l'engagement de la dépense jusqu'au paiement du fournisseur, coûte en moyenne **50 à 80 €**⁸.

Ce coût fixe, largement indépendant du montant de l'achat, signifie que pour une dépense de **200 €, 40 à 50%** du coût total peuvent être imputables au seul processus administratif.

De plus, les factures de faible montant absorbent à elles seules plus de **60 % du temps des agents** chargés du traitement des factures, alors qu'elles représentent une part minimale de la dépense globale⁹.

Philippe Scordel, Chargé Marketing Cartes d'Achat au Crédit Mutuel souligne que les usages actuels sont concentrés sur :

« Des achats de fonctionnement de faible montant : fournitures, dépannage, informatique, action sociale, avec une forte dominante de paiement de proximité (70 %). »



Clothilde Thenard-Hilaire

Gestionnaire de comptes stratégiques chez AirPlus

« Dans le secteur public, les cas d'usage sont dominés par des achats récurrents, non anticipés et de faible montant, mal pris en charge par les circuits classiques. »



Alexandre Smadja

Co-Fondateur et General Manager chez Greenway

« Les processus de paiement dans le secteur public sont souvent perçus comme complexes et hétérogènes. L'utilisation d'une carte avec prélèvement en fin de mois, similaire à une carte de crédit, constitue une alternative aux méthodes traditionnelles telles que les virements ou mandats à échéance longue. »

Conclusion

Cette disproportion illustre la nécessité de **simplifier et d'automatiser le traitement des petites dépenses**, afin de libérer des ressources et d'améliorer l'efficacité budgétaire.



II. Processus de la commande publique et contexte réglementaire

En **2024**, les entités publiques françaises ont reçu **3,5 millions de demandes de paiement** dans le cadre de la commande publique, avec un délai global de paiement réduit à **16,5 jours au niveau national, contre 17,9 jours en 2023**¹⁰. En métropole, ce délai s'établit à **16,4 jours**, confirmant une amélioration continue depuis deux ans. Le taux de paiement en **30 jours** ou moins atteint désormais **89 %**, en hausse de **2 points** par rapport à l'année précédente. Cette progression traduit une volonté claire de l'administration de renforcer la réactivité et la qualité de ses relations avec les fournisseurs.

L'usage de la carte d'achat dans la commande publique s'inscrit dans un cadre juridique défini par le Code de la commande publique. Ces règles encadrent la passation et l'exécution des marchés, jusqu'au paiement.

Les textes du Code de la commande publique

Décret n° 2023-209 du 27 mars 2023, relatif à l'exécution des marchés publics par carte d'achat : les entités publiques peuvent recourir à la carte d'achat comme modalité d'exécution des marchés publics. Toutefois, certaines exceptions sont prévues: elle ne peut être utilisée pour les marchés de travaux, sauf lorsque l'acheteur justifie une décision motivée par des besoins d'entretien et de réparation courants non immobilisés ; pour les marchés conduisant à une comptabilisation des achats sur comptes de stocks ; ainsi que pour les marchés faisant l'objet d'une avance. Par ailleurs, les opérations de dépenses hors marchés publics pouvant être exécutées par carte d'achat sont définies par arrêté du ministre chargé du budget.

Article L2 du Code de la commande publique : un contrat est considéré comme un contrat de la commande publique lorsqu'un acheteur public conclut un accord payant avec un ou plusieurs opérateurs économiques pour répondre à ses besoins en travaux, fournitures ou services.

Article L3 du Code de la commande publique : les acheteurs publics doivent appliquer les principes d'égalité, de liberté d'accès et de transparence pour garantir l'efficacité de la commande publique et la bonne utilisation des fonds publics.

Sources : ¹⁰ Banque de France Rapport de l'observatoire des délais de paiement 2024





01

La réglementation du paiement dans les marchés publics

Le paiement des fournisseurs publics est encadré par des dispositions strictes : les entités publiques sont soumises à des délais de paiement réglementés, fixés par l'État afin d'encadrer leurs relations avec les fournisseurs et d'assurer une certaine discipline budgétaire.

La réglementation des délais de paiement - articles **L2192-10** et **L2192-11** du Code de la commande publique



Etablissements publics de santé des armées : **50 jours**



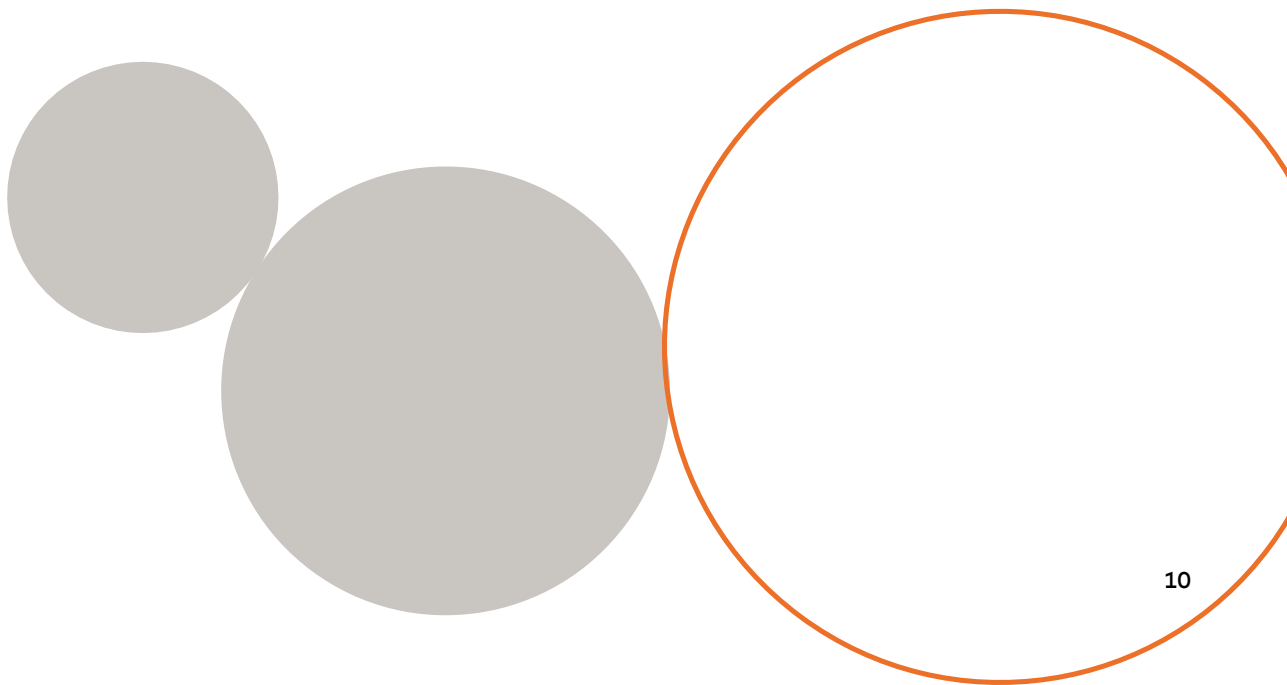
Entreprises publiques à l'exception de celles ayant la nature d'établissements publics locaux : **60 jours**



État et ses établissements publics : **30 jours**

Préconisation

Les délais de paiement observés résultent en grande partie de la complexité des processus internes. La simplification et l'automatisation de ces procédures via l'usage de moyens de paiement électroniques tels que la carte achat, permet de réduire significativement ces délais et d'améliorer la fluidité des transactions.





Obligations et encadrements

Les règles de la commande publique imposent la facturation électronique via la plateforme Chorus Pro et interdisent tout engagement de dépense sans crédits disponibles afin de garantir la discipline budgétaire (**Articles L2192-5 et L2191-5 du Code de la commande publique**).

Cela signifie qu'une entité publique ne peut concrétiser un marché sans engager les crédits de l'état, et dispose du délai de paiement conforme à sa nature au moment de la réception de la facture.

Constat



Clothilde Thenard-Hilaire

Gestionnaire de comptes
stratégiques chez AirPlus

« Les freins réglementaires (procédures, appels d'offres) constituent un obstacle structurel à la généralisation des solutions de paiement par carte dans le secteur public ».

Philippe Scordel

Chargé Marketing Cartes d'Achat au Crédit Mutuel

« Le manque d'intégration avec Chorus Pro et la mauvaise compréhension du périmètre d'usage autorisé alimentent les freins à l'adoption ».

Dans ce contexte, la carte d'achat représente un outil de mise en conformité plus efficace grâce à sa compatibilité avec Chorus Pro, ce qui facilite l'intégration comptable, la réconciliation de la facture avec le paiement et permet d'éviter le risque d'intérêts moratoires dus aux retards de paiement.





02

Modalités réglementaires de la carte d'achat

La carte d'achat est à la fois **une modalité d'exécution des marchés publics et un outil de commande et de paiement** confié par l'ordonnateur à des personnels appartenant aux services placés sous son autorité¹¹.

Instruction interministérielle du 16 mai 2023 relative au déploiement et à l'utilisation de la carte affaires et de la carte d'achat¹² :

En dessous du seuil de **40 000 € HT**, les acheteurs publics ne sont pas tenus de lancer une procédure de publicité ou de mise en concurrence. Néanmoins, ils doivent rester vigilants : **choisir une offre adaptée, utiliser efficacement les fonds publics et éviter de privilégier systématiquement le même fournisseur** si d'autres solutions existent — Article **R.2122-8** du Code de la commande publique.

La carte d'achat apparaît comme l'outil idoine pour assurer une parfaite traçabilité de ces achats effectués en dessous du seuil de procédure et ainsi garantir aux acheteurs publics la disponibilité des éléments justifiant d'un usage adéquat et responsable des fonds publics.





III. Description et caractéristiques de la carte d'achat

01

Fonctionnement de la carte d'achat publique

La carte d'achat est une carte de paiement professionnelle dédiée aux achats publics courants tels que matériel, services ou petits équipements.

Fonctionnement

- **Alternative sécurisée au virement**, y compris pour des montants significatifs.
- Utilisation strictement encadrée : l'organisme public émetteur définit une **charte d'usage, des catégories de dépenses ou fournisseurs autorisés**.
- Des transactions autorisées en temps réel par la banque (respect des limites fixées).
- Nominative et réservée à un usage professionnel.
- **Simplifie et accélère les paiements**.
- **Contrôle renforcé et suivi automatisé** grâce aux outils de reporting associés.





02

Caractéristiques clés de la carte d'achat

La carte d'achat se distingue d'une carte bancaire classique par toute une série de paramétrages de sécurité et de personnalisation adaptés au secteur public :



PLAFONDS PERSONNALISABLES

Chaque carte est configurée avec un plafond de dépense adapté (par transaction, par jour, par mois...) en fonction du profil de l'agent porteur et des besoins du service. Ces plafonds peuvent être ajustés au cas par cas et révisés si nécessaire, offrant une grande flexibilité tout en prévenant les abus.



USAGE EXCLUSIVEMENT PROFESSIONNEL

La carte d'achat ne peut servir que pour régler des dépenses professionnelles autorisées. Elle est nominative (assignée à un agent) et son utilisation engage la responsabilité de ce dernier. Toute tentative d'usage hors cadre (montant excessif, type de marchand non autorisé, etc.) sera automatiquement bloquée. Ce qui garantit la transparence et l'alignement avec les règles comptables publiques.



PARAMÉTRAGES DE SÉCURITÉ AVANCÉS

Les solutions de carte d'achat proposées par les banques offrent de nombreuses options de paramétrage fin. Par exemple, il est possible de restreindre la carte à certains fournisseurs ou catégories de dépenses (via des codes marchands : MCC), de limiter le nombre de transactions par période, d'exiger une validation hiérarchique en amont pour certaines dépenses, etc.



ARCHIVAGE ÉLECTRONIQUE SÉCURISÉ

Chaque transaction effectuée par carte d'achat génère des données (justificatifs, factures électroniques, relevés) qui sont archivées de façon numérique et centralisée. Les pièces justificatives sont stockées dans un coffre-fort électronique ou dans le système comptable (souvent interfacé avec Chorus), assurant disponibilité pour audit et conservation réglementaire des documents. L'archivage électronique facilite également les rapprochements comptables et les contrôles ultérieurs.



INTÉGRATION AUX OUTILS COMPTABLES EXISTANTS

La carte d'achat s'intègre dans le flux administratif sans rupture. Par exemple, les factures liées aux transactions cartes peuvent remonter automatiquement dans Chorus Pro. Les relevés fournis par la banque sont formatés pour être compatibles avec la comptabilité publique, ce qui permet un traitement automatisé de ces dépenses. Ainsi, la mise en place d'une carte d'achat n'implique pas de « double circuit » mais au contraire une convergence avec les outils de gestion déjà en place.



IV. Impacts et bénéfices liés à l'adoption de la carte d'achat

L'adoption d'une carte d'achat apporte de nombreux avantages aux organismes publics en simplifiant et optimisant la gestion de leurs dépenses courantes :

01

Bénéfices pour les entités publiques



Réduction drastique des coûts administratifs : En déléguant ces achats aux porteurs de carte tout en automatisant le traitement, on peut économiser jusqu'à **80 %**¹³ des coûts de processus par rapport à la procédure d'achat traditionnelle.



Accélération des délais de commande et de paiement : Le cycle de commande est considérablement raccourci, souvent **1 à 3 jours** pour valider et payer une dépense par carte, contre **25 à 30 jours**¹⁴ avec un bon de commande suivi d'un virement.



Traçabilité et contrôle renforcés : Chaque transaction par carte d'achat est enregistrée et détaillée, offrant un **reporting automatique** des dépenses. Les gestionnaires bénéficient d'une visibilité en temps réel et peuvent effectuer des contrôles a posteriori sur les achats effectués. Des outils d'audit et d'alertes peuvent être mis en place (par exemple en cas de dépassement de seuils). La carte d'achat est ainsi un outil sécurisé qui améliore le contrôle interne et la gestion budgétaire, grâce aux fonctionnalités de validation et de suivi fournies par la banque émettrice.



Autonomisation encadrée des services : Les services opérationnels (techniques, scolaires, administratifs...) gagnent en autonomie pour leurs achats du quotidien, ce qui allège la charge administrative. Cette autonomie reste exercée dans un **cadre sécurisé**, puisque les paramètres de la carte (plafonds, types de dépenses autorisées, liste de fournisseurs) limitent strictement les usages possibles. On combine donc **réactivité** sur le terrain et **sécurité** des finances publiques.

En somme, la carte d'achat modernise la gestion des achats de fonctionnement : elle permet de faire mieux, plus vite et à moindre coût, tout en maintenant (voire en renforçant) la maîtrise et le contrôle des deniers publics. En revanche, en termes d'automatisation, afin d'assurer l'utilisation adéquate de la carte d'achat, il est fortement recommandé d'implémenter des méthodes de comptabilité automatisée pour compléter cette dernière.

Sources : ¹³Crédit Mutuel : « La carte d'Achat Public et Privé – Rationalisation de la carte d'achat »

¹⁴APECA – Cahier n°4 : La carte d'achat dans la commande publique



02

Bénéfices pour les fournisseurs du secteur public



Paiement plus rapide et sécurisé :

Le fournisseur est payé généralement en **48 heures** environ. La transaction est autorisée et garantie par la banque dès l'achat.



Réduction des retards et des litiges :

En automatisant et en standardisant le processus, la carte d'achat réduit les erreurs de traitement. Tout est traité de manière uniforme via la plateforme de la carte.



Moins de formalités administratives :

La carte d'achat dispense le fournisseur de certaines tâches fastidieuses. Par exemple, il n'a plus besoin d'émettre de facture papier suivie d'un suivi de mandat de paiement : La facture électronique est transmise via Chorus Pro et le règlement lui parvient au fournisseur sans qu'il ait à relancer l'acheteur. De même, une simple contractualisation initiale suffit.



Accès facilité aux commandes publiques :

La carte d'achat permet à de nombreux petits fournisseurs locaux d'accéder aux commandes des collectivités sans subir la lourdeur d'une procédure formelle de marché public pour chaque petite vente. Tant que le fournisseur est référencé par l'entité publique dans le cadre du programme carte d'achat, il peut recevoir des commandes directes.

En résumé, la carte d'achat permet à un agent public habilité de passer commande directement chez un fournisseur référencé et de payer immédiatement par carte, tout en restant dans un cadre sécurisé et contrôlé. Les données de chaque achat sont automatiquement enregistrées et centralisées, ce qui facilite le suivi comptable. L'intégration aux systèmes financiers existants (ex. Chorus Pro pour la facturation électronique) est assurée afin que ces dépenses par carte soient traitées de façon fluide dans la comptabilité publique.



Christophe Carles

Directeur des Achats et des Affaires Juridiques à la communauté d'agglomération Bourges Plus



Aude Jean

Directrice commerciale chez AirPlus International

Du côté des fournisseurs, **Christophe Carles**, directeur des achats et des affaires juridiques à la communauté d'agglomération Bourges Plus, insiste sur la valeur ajoutée de l'outil, en rappelant que

« la carte d'achat répond à un besoin concret de simplification des achats atomisés et urgents ».

Aude Jean, souligne que

« l'interopérabilité avec Chorus Pro est un critère de différenciation clé pour les acteurs du paiement ».

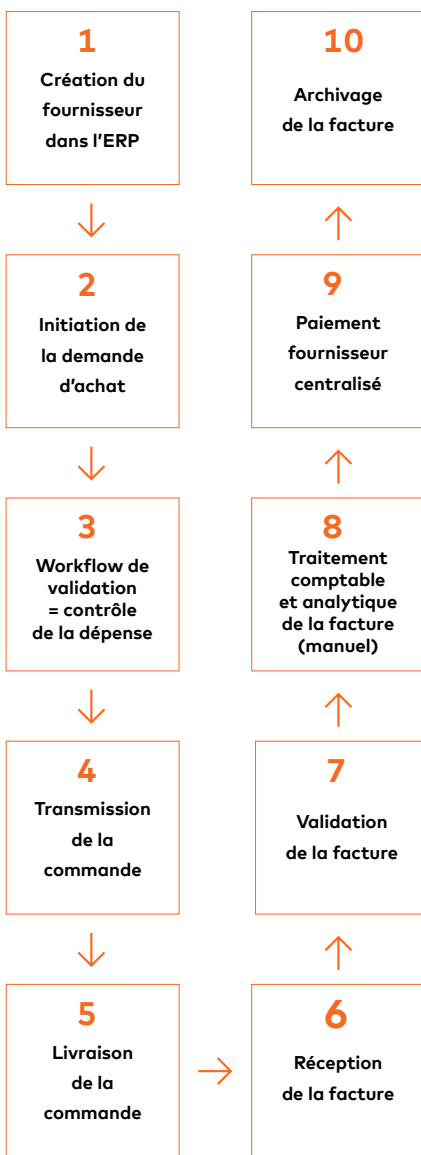


03

Processus de paiement : carte d'achat vs. procédure classique par virement

L'utilisation de la carte d'achat révolutionne le processus d'achat en le rendant plus court et plus automatisé.

Processus de paiement par virement



Processus de paiement par carte d'achat



Constat

Avec la carte d'achat, plusieurs étapes intermédiaires disparaissent ou sont automatisées. Le résultat est **un cycle d'achat beaucoup plus court**, moins coûteux en temps humain, et comportant moins de risques d'erreurs ou de retard.



S'agissant des modes de règlement, **Christophe Carles**

« la carte d'achat répond à un besoin concret de simplification des achats atomisés et urgents ».

Dans cette perspective, **Aude Jean**, souligne que

« l'interopérabilité avec Chorus Pro est un critère de différenciation clé pour les acteurs du paiement ».

04

Contextes publics où la carte d'achat crée le plus de valeur

L'expérience montre que certaines entités publiques sont particulièrement candidates à tirer profit de la carte d'achat et des solutions associées :



Achats fréquents de petits montants (< 3 000 €) : L'organisation réalise de nombreuses dépenses courantes en dessous des seuils de marché public formalisé. Par exemple des dizaines de commandes annuelles pour quelques centaines d'euros chacune.



Recours à une régie d'avances :
L'organisme a mis en place une régie d'avances pour pallier les lenteurs du processus classique. C'est un indice que la carte d'achat pourrait avantageusement remplacer ou alléger cette régie, en offrant un moyen de paiement moderne pour ces dépenses urgentes.



Petite taille de la collectivité ou de l'établissement : Typiquement une commune de moins de **3 500 habitants**, un petit groupement de collectivités...
Ces structures ont des équipes restreintes et cherchent des solutions simples à mettre en oeuvre.

Conclusion

Ces caractéristiques font de ces entités des candidates naturelles pour adopter la carte d'achat ; une solution moderne, sécurisée et adaptée à leurs besoins quotidiens, tout en réduisant les résistances liées aux pratiques actuelles.





05

Diffusion des cartes d'achat dans le secteur public : une dynamique en croissance

La carte d'achat publique connaît une dynamique de développement soutenue, portée par la modernisation des achats mais encore marquée par des écarts d'adoption selon les entités et les usages.

5.1 Une adoption croissante mais encore incomplète

En **2023**, environ **30 000** porteurs ont effectué près d'un million de transactions, pour un total de **390 millions d'euros** (DAE, Rapport 2023).

En **2012**, on comptait seulement **0,5 million** de transactions pour **170 millions d'euros** (DAE, Rapport 2013), soit un **doublément du volume de paiements et du nombre de porteurs en dix ans**.

La croissance reste soutenue depuis **2021**, avec des hausses à deux chiffres chaque année. Cependant, selon **Christophe Carles**, « la méconnaissance du produit persiste : un effort massif de pédagogie est indispensable », signe que l'adoption reste incomplète.

5.2 Un vivier important de fournisseurs déjà connectés

Près de **148 000** commerçants et prestataires ont été réglés par carte d'achat en **2023**, preuve d'une acceptation étendue du mode de paiement côté offre.

5.4 Une bascule progressive vers la carte virtuelle

La **carte virtuelle** s'impose progressivement comme un complément à la carte physique. Utilisée pour des paiements ponctuels, nominatifs ou à distance, elle génère un numéro unique à usage limité, renforçant la sécurité tout en conservant la simplicité du paiement par carte. Bien que les données chiffrées restent encore partielles, les retours des acteurs publics montrent qu'elle devient un levier stratégique dans les plans de modernisation des achats.

5.3 Une répartition inégale selon les entités

L'intégration varie fortement selon le type d'organisation. L'État et ses opérateurs sont historiquement les plus avancés, avec des processus bien rodés. En revanche, les collectivités locales restent peu équipées, alors qu'elles représentent un gisement stratégique pour élargir l'usage.

« *Faute de données publiques exhaustives sur la répartition moyenne des cartes par type d'entité (collectivités, hôpitaux, universités...), les retours de terrain confirment une forte hétérogénéité liée à la maturité des pratiques d'achat* ».

Conclusion

Les retombées positives de l'usage de la carte d'achat traduisent un véritable gain de performance. La fluidité des transactions, la fiabilité des données et la réduction des délais favorisent une dépense publique plus dynamique et plus cohérente. Cependant, son usage n'est pas toujours facile d'accès. Certains freins à l'usage empêchent son adoption.



V. Freins à l'adoption de la carte d'achat

Bien que la carte d'achat offre des avantages en matière de flexibilité et facilite le processus de passation des commandes publiques, quelques freins subsistent dans son adoption par les entités publiques. Le tableau suivant en présente les principaux ainsi que des pistes pour les surmonter.

Frein	Réponse / pistes de solution pour l'entité publique
Cadre juridique perçu comme complexe : la carte d'achat peut sembler difficile à concilier avec le Code de la commande publique (engagement des crédits, Chorus, contrôle du comptable)	S'appuyer sur le décret 2023-209 et sur les guides DGFIP/APECA , qui précisent comment intégrer la carte dans les procédures existantes. Inscrire le dispositif dans le plan d'achats et formaliser une convention validée par le comptable public
Refonte des processus internes lors de l'introduction de la carte d'achat : coordination entre ordonnateur, comptable, services prescripteurs et cellule achats ; adaptation des circuits de validation	Traiter le sujet comme un projet interne planifié : nommer un référent carte d'achat, impliquer la trésorerie ou la DRFiP dès le début et lancer un pilote limité (par service ou par type d'achats) avant une extension progressive
Risque perçu de perte de contrôle ou de fraude : crainte que des porteurs de carte effectuent des dépenses non autorisées ou non contrôlées	La carte d'achat permet un suivi renforcé : plafonds paramétrables, liste de fournisseurs autorisés, relevés détaillés et rapprochement systématique avec le service fait. Elle offre également la possibilité de bloquer une carte, souvent en temps réel , selon les besoins
Contraintes budgétaires et comptables : doute sur l'engagement des crédits et le respect des procédures (service fait, mandat)	Intégrer la carte dans la chaîne comptable : certification du service fait sur le relevé mensuel, mandat unique et contrôle du comptable public. Définir en amont les natures de dépenses et les plafonds pour sécuriser la conformité budgétaire
Réticence au prélèvement bancaire : crainte d'un manque de visibilité sur la trésorerie et le rythme des paiements	Définir dans la convention bancaire une périodicité fixe (par exemple mensuelle) et un plafond global. Les crédits sont engagés dès la commande et le prélèvement n'intervient qu'après validation du relevé par l'ordonnateur, avec la possibilité , selon les délais contractuels, d'effectuer un paiement manuel du relevé si nécessaire



Frein	Réponse / pistes de solution pour l'entité publique
<p>Frein technologique / intégration SI : peur que le logiciel financier (Coriolis, Grand Angle, Helios, etc.) ne soit pas compatible ou nécessite une double saisie</p>	<p>La carte d'achat est conçue pour la dématérialisation: la plupart des logiciels publics disposent déjà de connecteurs. Il suffit de paramétrer le flux « niveau 3 » en lien avec l'éditeur du logiciel et la trésorerie pour éviter toute ressaisie</p>
<p>Manque de formation et de communication : les élus, gestionnaires et agents connaissent peu l'outil, ce qui nourrit des réticences</p>	<p>Organiser des ateliers internes avec la DRFiP ou un pair utilisateur, diffuser des fiches pratiques (DGFiP/APECA/Mastercard) et valoriser les retours d'expérience de collectivités déjà utilisatrices</p>
<p>Inertie culturelle et faible impulsion nationale : habitude des bons de commande et du mandat papier ; absence de contrainte réglementaire</p>	<p>Intégrer la carte d'achat dans le plan d'action achats ou le plan pluriannuel d'investissement. Mettre en avant les gains observés (réduction des délais, économies de traitement) à partir d'exemples concrets</p>
<p>Coûts de déploiement perçus comme élevés : cotisation annuelle et effort de mise en place jugés disproportionnés si l'usage reste faible</p>	<p>Dimensionner le programme selon le besoin réel : nombre limité de cartes, mutualisation entre services. Comparer le coût de la carte aux économies de gestion (réduction du nombre de factures et de bons de commande) pour objectiver l'intérêt</p>
<p>Usage perçu comme trop ponctuel ou temporaire : certaines entités estiment qu'avec seulement 3 à 4 utilisations par an, l'outil n'est pas prioritaire</p>	<p>La carte d'achat est utile même pour des achats occasionnels, notamment pour les dépenses imprévues ou urgentes, car elle réduit fortement le temps et le coût de traitement par transaction</p>
<p>Gains administratifs jugés faibles : les acheteurs publics ne mesurent pas clairement la réduction des coûts de traitement</p>	<p>Mesurer et présenter les gains : comparer le coût de traitement d'une facture (15 à 20 €) à celui d'une transaction carte (quelques centimes) pour objectiver les économies, même sur de petits volumes</p>
<p>Nécessité de signer une convention bancaire : la signature d'un contrat avec une banque est perçue comme une étape supplémentaire</p>	<p>Utiliser une convention-type approuvée par l'administration ou intégrée dans un marché mutualisé via une centrale d'achat, permet de standardiser les clauses, limiter les renégociations, et garantir la conformité réglementaire</p>



Frein	Réponse / pistes de solution pour l'entité publique
Méconnaissance des systèmes de paiement : les entités n'ayant jamais utilisé de carte d'achat manquent de repères techniques et comptables	Organiser une présentation préalable avec la DRFIP ou une collectivité déjà utilisatrice pour comprendre le circuit complet (commande, relevé, mandat)
Presourcing et exigences administratives : les règles de référencement et les obligations propres à la commande publique peuvent freiner l'intégration de la carte	Intégrer la carte d'achat dans les processus de sourcing existants et commencer par les fournisseurs déjà référencés, par exemple via l'UGAP, pour faciliter la première phase
Acceptation par les fournisseurs : certains commerçants ou artisans craignent les commissions ou ne disposent pas de terminal de paiement	Informers et accompagner les fournisseurs avec l'appui des chambres de commerce ou des associations professionnelles. Rappeler que la carte d'achat fonctionne comme une carte bancaire classique et que les commissions sont similaires à celles des paiements CB habituels
Charge initiale de formation : crainte d'une formation lourde ou d'une perturbation du fonctionnement quotidien	Planifier une formation courte et progressive : modules intégrés aux réunions d'équipe, supports en ligne, accompagnement par un référent interne pendant les premiers mois

Du côté des conditions de mise en œuvre, certains freins subsistent dans la diffusion de la carte d'achat au sein du secteur public. **Philippe Scordel**, chargé marketing cartes d'achat au Crédit Mutuel, relève notamment que « *la nécessité de signer une convention bancaire pour activer la carte est identifiée comme un point de friction dans la relation avec certains acheteurs publics* ».

De plus, les petits commerçants connaissent aussi des obstacles à l'intégration de la carte d'achat dû au « *manque de solutions techniques simples et adaptées aux contraintes des marchés publics* » - **Alexandre Smadja**, Co-Fondateur et General Manager chez Greenway, entreprise qui propose des solutions de cartes professionnelles pour la gestion de dépenses.

« *L'adoption dans le secteur public ne rencontre pas de barrières techniques ou réglementaires majeures. Les résistances observées sont principalement d'ordre culturel, liées aux habitudes de gestion et à la conduite du changement.* » Ajoute **M.Smadja**, mettant l'accent sur les frictions à l'adoption des moyens de paiement nouveaux face aux solutions déjà existantes, causées par la prise d'habitude et l'imperméabilité au changement.



Christophe Carles

Directeur des Achats et des Affaires Juridiques
à la communauté d'agglomération Bourges Plus

« *l'absence d'automatisation comptable freine l'adoption malgré l'intérêt [pour la carte d'achat]* ».

Philippe Scordel

Chargé Marketing Cartes d'Achat au Crédit Mutuel

« *la nécessité de signer une convention bancaire pour activer la carte est identifiée comme un point de friction dans la relation avec certains acheteurs publics* ».



VI. La carte virtuelle : une extension digitale de la carte d'achat dans le secteur public

01

De la carte physique à la carte virtuelle

La carte virtuelle apparaît comme une extension naturelle et qualitative de la carte d'achat physique. Elle reprend ses avantages fondamentaux, tout en y ajoutant des bénéfices supplémentaires en matière de sécurité, de dématérialisation et de données comptables enrichies.

02

Définition et fonctionnement

Une carte virtuelle est un moyen de paiement dématérialisé, basé sur la génération d'un numéro de carte bancaire unique, temporaire et plafonné où :

- Chaque numéro est associé à un montant précis, une validité limitée et éventuellement un fournisseur déterminé.
- Il est directement rattaché au programme de carte d'achat de l'entité publique.
- La carte disparaît une fois la transaction effectuée ou le délai expiré.

Elle permet donc d'effectuer des paiements sécurisés sans support plastique, tout en restant conforme au cadre juridique de la carte d'achat publique (**Code de la commande publique, décret du 27 mars 2023**).





03

Bénéfices spécifiques de la carte virtuelle



Sécurité renforcée

La **génération d'un PAN virtuel** à usage unique permet d'attribuer à chaque transaction un numéro limité à un montant ou à une durée précise.

L'**absence de support plastique** élimine les menaces associées à la perte, au vol ou au détournement d'une carte physique.

Grâce aux **possibilités de paramétrage** offertes par l'émetteur, il est possible de définir des plafonds de transaction, d'imposer des restrictions par code MCC ou par fournisseur, ainsi que de fixer des dates de validité.



Cas d'usage concrets dans le secteur public

Achats ponctuels prédéfinis (logiciels, abonnements, prestations uniques) : génération d'un PAN virtuel adossé à un montant exact et à un fournisseur identifié (via MCC), autorisé pour une seule transaction.

Substitution aux régies d'avance pour les menues dépenses (outillage, pièces de dépannage) : carte virtuelle jouant le rôle de « petite caisse électronique », sécurisée et traçable.

Réservations et déplacements ponctuels : carte virtuelle pour les hôtels et billets (authentification forte, données pré-renseignées), combinée à une carte physique pour les dépenses terrain (TPE, proximité).

Délégation contrôlée : un administrateur émet des cartes virtuelles temporaires pour des agents ou services, avec plafonds dynamiques, dates de validité et restrictions par type de marchand, tout en gardant la supervision centrale.

Conclusion

La carte virtuelle constitue une brique clé dans la modernisation de la dépense publique.

En combinant sécurité renforcée, **intégration comptable avancée et souplesse opérationnelle**, elle complète la carte d'achat physique et en élargit les usages.

Adoptée dans un cadre clair de délégation et de contrôle, elle permet aux entités publiques de répondre à leurs besoins quotidiens avec agilité, conformité et transparence.



Données enrichies et rapprochement comptable

Association, lors de la génération du PAN virtuel, de **champs analytiques** (fournisseur, référence de marché, imputation budgétaire).

Transmission automatique de données de niveau **3** avec la transaction, facilitant l'intégration directe dans les ERP financiers et dans Chorus Pro.

Possibilité de substituer, dans certains cas, le relevé mensuel de transactions aux justificatifs unitaires.



Cadre de délégation et responsabilité

L'administrateur du programme configure les règles d'usage des cartes virtuelles, notamment le plafond par transaction, le montant cumulé mensuel et les fournisseurs autorisés. Les contrôles a posteriori sont assurés par le comptable public, qui dispose des relevés détaillés des transactions et des justificatifs transmis. Le dispositif s'intègre également au contrôle interne, avec la possibilité d'exiger une validation hiérarchique.

PAN — Primary Account Number.

MCC — Merchant Category Code.

TPE — Terminal de Paiement Électronique.



VII. Comparatif succinct : carte physique vs. carte virtuelle

Le choix entre carte d'achat physique et carte virtuelle dépend directement du contexte d'utilisation et des besoins opérationnels des entités publiques. Pour objectiver ce choix, nous avons construit une méthodologie d'évaluation multicritères. Celle-ci repose sur l'évaluation des deux solutions par critère, puis sur la pondération de ces critères selon l'importance qu'ils revêtent dans différents cas d'usage concrets.

01

Critères retenus et scoring des solutions

Objectif : Permettre aux décideurs publics d'identifier dans quels contextes privilégier la carte physique, la carte virtuelle ou une combinaison des deux.



Sept critères ont été retenus : Sécurité, contrôle & paramétrage, traçabilité & intégration, rapidité, adoption & praticité, accessibilité terrain et universalité d'acceptation.



Chaque critère a été pondéré sur une échelle de 1 à 5 selon le cas d'usage, en fonction de son importance relative pour les entités publiques.



Chaque solution a été évaluée sur 4 points pour chaque critère.



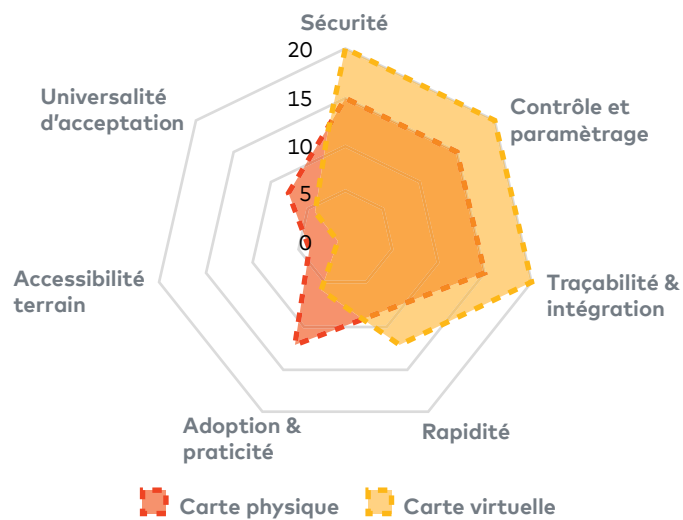
La carte virtuelle surperforme en sécurité, traçabilité et rapidité, tandis que la carte physique conserve des avantages clés en adoption, accessibilité terrain et universalité d'acceptation.



Cas d'usage 1 : Abonnements récurrents¹⁵

Les **abonnements récurrents** correspondent à des dépenses régulières et planifiées (ex. logiciels SaaS, télécoms, cloud, presse professionnelle).

Ce cas d'usage illustre un besoin spécifique : sécuriser les paiements en ligne répétés, automatiser leur exécution et réduire la charge administrative de rapprochement comptable.



Recommandation de nos experts

Pour les abonnements récurrents, la carte virtuelle est à privilégier car elle combine :

- Une **sécurité maximale** (PAN temporaire, usage limité)
- Un **contrôle granulaire** par fournisseur et fréquence
- Une **intégration automatisée** dans les systèmes comptables

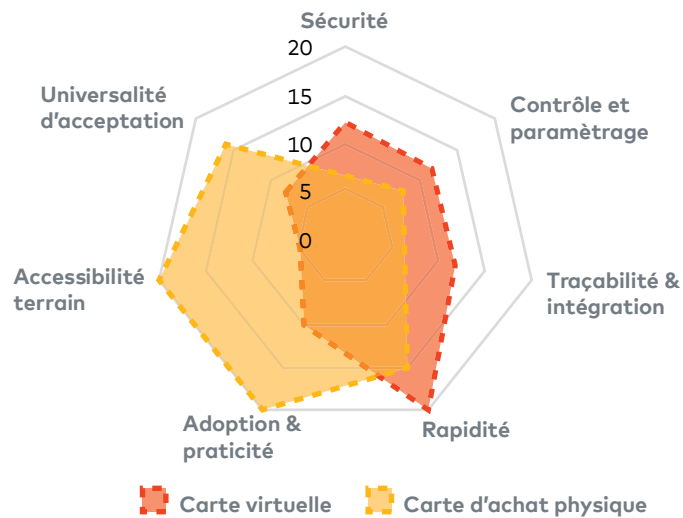
Sources : ¹⁵ Sécurité - 5 ; Contrôle et paramétrage - 5 ; Traçabilité & intégration comptable - 5 ; Rapidité - 3 ; Adoption & praticité - 3 ; Accessibilité terrain - 1 ; Universalité d'acceptation - 2



Cas d'usage 2 : Interventions courantes et fournitures locales¹⁶

Les interventions courantes et fournitures locales regroupent les achats réguliers de proximité réalisés par les agents publics, tels que les consommables de bureau, le petit matériel, ou encore le recours à des prestataires locaux pour des services simples.

Ce cas d'usage met en avant la nécessité de disposer d'un moyen de paiement pratique, rapidement mobilisable et accepté dans le commerce de proximité, tout en permettant un suivi suffisant des dépenses.



Recommandation de nos experts

Pour les interventions courantes et fournitures locales, la carte physique est la solution à privilégier car elle apporte :

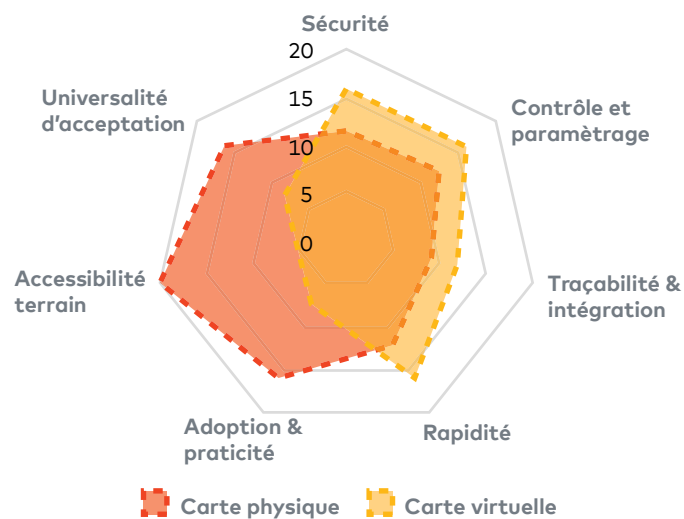
- Une acceptation généralisée auprès des commerces de proximité
- Une utilisation immédiate sur le terrain par les agents
- Une grande simplicité d'usage sans besoin d'outils digitaux supplémentaires



Cas d'usage 3 : missions et déplacements ponctuels¹⁷

Les **missions et déplacements ponctuels** regroupent les réservations de transport et d'hébergement ainsi que les frais terrains engagés par les agents publics (repas, taxis, services locaux).

Ce cas d'usage illustre un besoin particulier : sécuriser les réservations à distance tout en garantissant une acceptation universelle sur le terrain.



Recommandation de nos experts

Pour les missions et déplacements ponctuels, la carte physique est la solution à privilégier car elle offre :

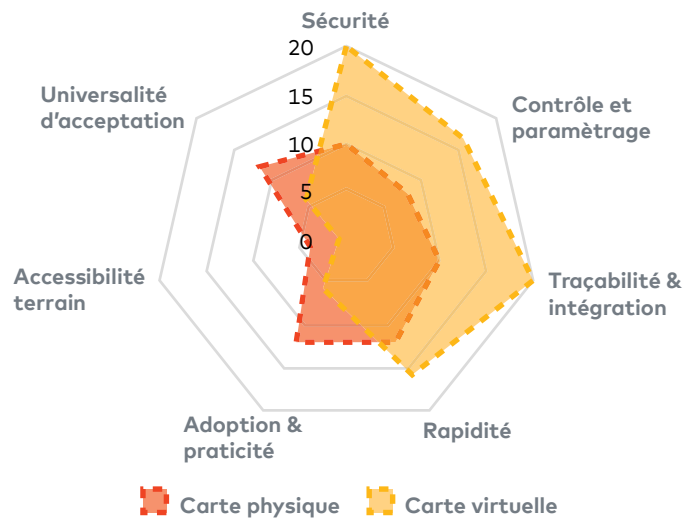
- Une acceptation universelle
- Une utilisation terrain immédiate
- Une praticité élevée pour les agents en mobilité.



Cas d'usage 4 : Achats en ligne¹⁸

Les achats en ligne regroupent les commandes de fournitures, d'équipements techniques ou de services ponctuels effectuées sur des plateformes e-commerce ou auprès de fournisseurs digitaux.

Ce cas d'usage illustre un besoin central : sécuriser les paiements dématérialisés, garantir une intégration fluide dans les systèmes comptables, et réduire la charge administrative liée aux factures unitaires.



Recommandation de nos experts

Pour les achats en ligne, la carte virtuelle est la solution à privilégier car elle garantit :

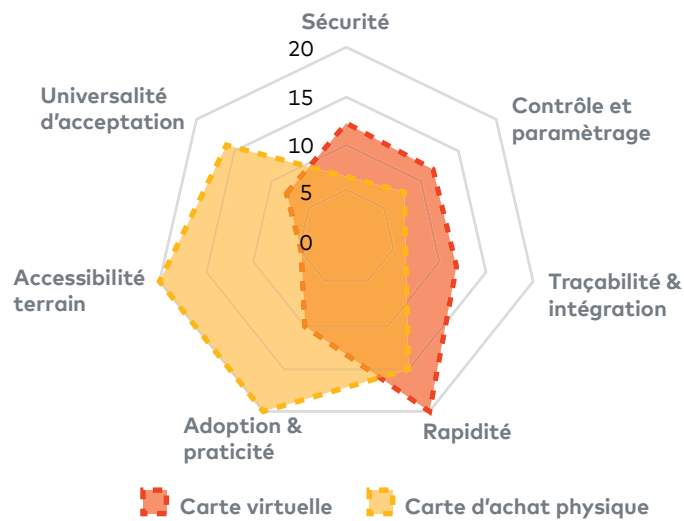
- Une **sécurité renforcée** grâce au PAN à usage unique
- Une **intégration comptable optimisée** via les données de niveau 3
- Une **exécution rapide** des paiements dématérialisés



Cas d'usage 5 - Achats urgents / imprévus¹⁹

Les achats urgents ou imprévus concernent des situations où une entité publique doit se procurer rapidement des biens ou services essentiels (petits équipements, fournitures de dernière minute, interventions techniques).

Ces cas exigent une solution de paiement disponible immédiatement, largement acceptée et simple d'utilisation afin d'éviter toute rupture de service.



Recommandation de nos experts

Pour les achats urgents et imprévus, la carte physique est la solution à privilégier car elle garantit :

- Une **acceptation quasi-universelle**
- Une **accessibilité directe** sur le terrain
- Une **rapidité d'utilisation sans contrainte** technique pour les agents.

Sources : ¹⁹ Sécurité - 4 ; Contrôle et paramétrage - 3 ; Traçabilité & intégration comptable - 3 ; Rapidité - 5 ; Adoption & praticité - 5 ; Accessibilité terrain - 5 ; Universalité d'acceptation - 4



La carte d'achat et la carte virtuelle constituent deux solutions complémentaires au sein d'une stratégie de gestion des dépenses. La carte d'achat permet de simplifier et de sécuriser les paiements récurrents ou de faible montant auprès de fournisseurs identifiés, tout en offrant un meilleur contrôle budgétaire grâce au suivi centralisé des transactions. La carte virtuelle, quant à elle, répond à des besoins ponctuels ou à des achats en ligne, en générant un numéro unique et temporaire qui renforce la sécurité des paiements. Ensemble, ces deux outils permettent aux entreprises d'optimiser la gestion de leurs dépenses tout en améliorant la traçabilité, la conformité et la flexibilité des processus d'achat.

VIII. Quantification des gains liés à l'usage des cartes

La quantification des gains permet de mesurer concrètement la valeur apportée par l'usage des cartes. Elle met en évidence les économies réalisées grâce à la réduction des coûts administratifs et à l'optimisation des processus d'achat démontrant ainsi leur utilité.

01

Objectifs des acheteurs publics

Pour évaluer concrètement l'apport des solutions de paiement par carte dans le secteur public, il est essentiel de partir des objectifs prioritaires des acheteurs publics. Ceux-ci ne cherchent pas uniquement un outil de paiement, mais une réponse à leurs contraintes opérationnelles et budgétaires :



Améliorer la trésorerie des fournisseurs :

la carte d'achat permet de régler les fournisseurs plus tôt et offre une meilleure visibilité sur la trésorerie disponible.



Simplifier les processus : réduire la charge administrative générée par le traitement manuel des factures, validations hiérarchiques et bons de commande multiples.



Générer des bénéfices financiers tangibles : économies administratives et, le cas échéant, rebates liés aux programmes cartes.



Rationaliser la base fournisseurs :

limiter la dispersion et mieux piloter les relations avec les nombreux petits prestataires.



Mieux piloter par catégorie de dépense :

cibler les segments à forte intensité transactionnelle (fournitures courantes, abonnements, services récurrents).



02

Approche et méthodologie

L'impact des cartes dépend directement du profil des fournisseurs et du type de transactions. Pour en évaluer les gains potentiels, nous avons conduit une démarche structurée, illustrée par un cas d'entité publique britannique : Leeds / Bradford / Doncaster / Wakefield City Council. Cette collectivité, implantée dans la région du West Yorkshire et regroupant près de 2,3 millions d'habitants, présente un profil comparable à celui de grandes intercommunalités françaises. À l'aide de la plateforme Mastercard B2B Analytics, nous avons modélisé l'usage de la carte afin d'analyser la structure des dépenses, la fréquence des transactions et les principaux leviers d'optimisation. Cette simulation permet d'illustrer de manière concrète les gains potentiels liés à l'adoption de la carte dans le secteur public. L'analyse s'est ensuite articulée autour de trois étapes principales :

1

Cartographie du portefeuille fournisseurs

Pour commencer, on établit une cartographie du portefeuille fournisseurs afin d'identifier les différents segments générant des volumes et des charges administratives distincts.

2

Analyse des comportements d'achat

Étude de la répartition des commandes et des factures selon leur montant. Estimation de la charge administrative liée aux micro-achats. Évaluation du poids des procédures actuelles (bons de commande, validation, paiement).

3

Modélisation des leviers d'optimisation

Enfin, on met en place une modélisation des économies et des gains de productivité à partir des données opérationnelles.

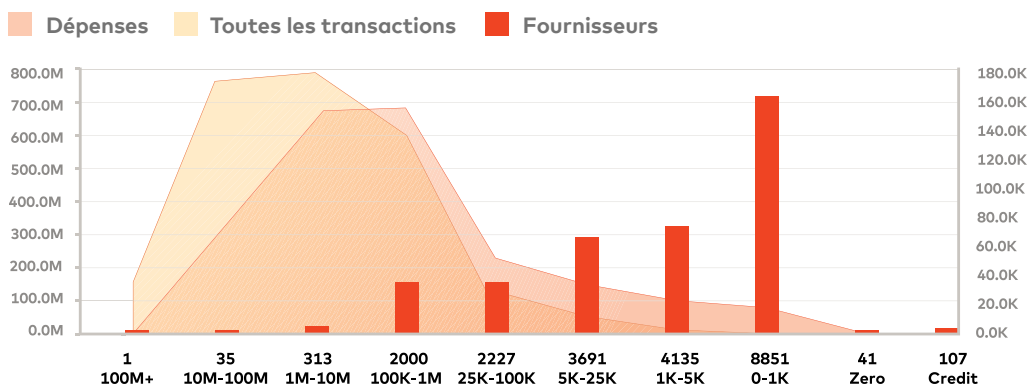
03

Cartographie du portefeuille fournisseurs

Le graphique présente deux courbes principales

- **La courbe jaune** : la courbe de dépenses (Spend Curve).
- **La courbe rose** : la courbe de transactions (Transaction Curve).
- **Les barres verticales** représentent le nombre de fournisseurs dans chaque tranche de dépenses.

Répartition des dépenses par de valeur : fournisseurs et volume de transaction





3.1

Segmentation par montant annuel

Analyse

L'analyse des fournisseurs publics montre une structure de dépenses typique en « longue traîne ». Peu de fournisseurs concentrent la quasi-totalité des montants engagés, tandis qu'une multitude de petits fournisseurs génère l'essentiel de la complexité administrative.

1. **Grands fournisseurs (>1.15 M € par an) : 2 %** des fournisseurs concentrent **69 %** des dépenses ; un segment stratégique où la priorité est l'optimisation financière et la gestion des relations clés.
2. **Fournisseurs intermédiaires (28K-1.15 M € par an) : 20 %** des fournisseurs génèrent **29 %** des dépenses et **41 %** des transactions, représentant le principal levier d'automatisation et de déploiement des cartes d'achat.
3. **Fournisseurs à faible dépense (<28K € par an) : 79 %** des fournisseurs ne représentent que **2 %** des dépenses mais **15 %** des transactions, soulignant la nécessité de simplifier les paiements grâce à des solutions agiles et immédiates.

3.2

Recommandations par segments



Fournisseurs à faible dépense (< 28 k€/an)

Représentant la grande majorité des fournisseurs mais une faible part de la dépense, ils génèrent une forte volumétrie de factures et de paiements. Ils sont la cible prioritaire pour la carte d'achat (physique ou virtuelle), afin d'automatiser le règlement, réduire les bons de commande et alléger fortement la charge administrative.



Fournisseurs intermédiaires (28 k€ – 1.15 M€/an)

Avec un poids budgétaire modéré mais un volume important de factures, ils nécessitent un mix carte d'achat et virement : la carte pour les achats récurrents de moyenne valeur, le virement pour les contrats nécessitant un suivi formalisé.



Grands fournisseurs (> 1.15 M€/an)

Peu nombreux mais concentrant la quasi-totalité de la dépense, ils sont déjà gérés via des marchés formalisés ; il convient donc de maintenir le virement bancaire comme mode principal de règlement, complété par les processus contractuels en place.



04

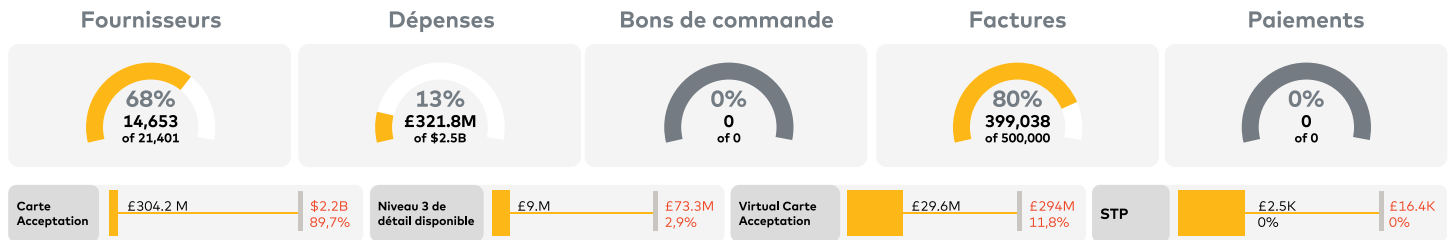
Analyse des comportements d'achat

Analyse

L'analyse met en évidence un déséquilibre marqué dans la structure des achats

Effet longue traîne : un grand nombre de micro-factures coexistent avec un petit nombre de factures de forte valeur. Cette structure accentue les coûts de traitement pour des achats marginaux.

- **80 %** des factures portent sur des montants inférieurs à **2 880 €**, mais ne représentent que **13 %** de la dépense totale. Cette volumétrie traduit une charge administrative disproportionnée, chaque facture générant un coût de traitement similaire, quel que soit son montant.
- **68 %** des fournisseurs relèvent également de cette tranche de faible valeur, ce qui confirme que les processus actuels sont saturés par des transactions à faible impact budgétaire.
- À l'inverse, une minorité de fournisseurs concentre la majorité de la dépense, avec des factures unitaires plus élevées.



05

Modélisation des leviers d'optimisation

(Toutes les hypothèses de calcul sont en annexes)

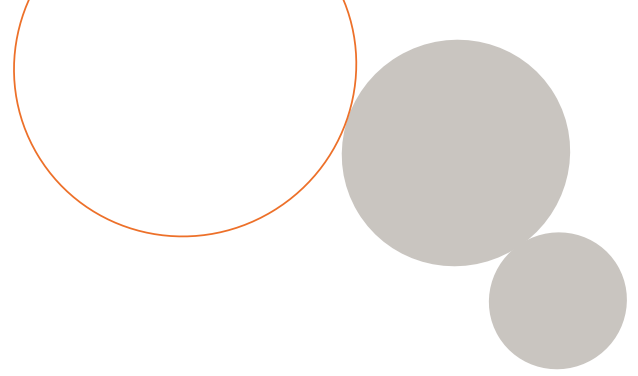
5.1

Optimisation de la trésorerie pour le fournisseur

Le passage à la carte ajoute en moyenne **25 jours** de trésorerie disponible chez le fournisseur. Pour un usage de la carte d'achat de **13%** sur des dépenses de **371,29 millions d'euros**, le bénéfice de trésorerie s'élève à :

- Bénéfice ponctuel de trésorerie : **48 267 700 €**
- Rendement annuel estimé (capital libéré valorisé à **8 %**) : **14 299 €**

Cet effet « float » permet de mieux gérer les encaissements et d'améliorer la visibilité budgétaire.



5.2

Efficacité opérationnelle

Gains liés au coût de traitement des paiements :

- Élimination des chèques : si l'on suppose qu'environ **3 % des 399 038 paiements** sont encore réalisés par chèque (\approx **11 971 transactions**), le passage à la carte génère une économie de \approx **35 913 €** (**3 €** économisés par chèque).
- Conversion des virements : pour les **387 067 paiements restants**, le basculement à la carte permet une économie d'environ **387 067 €** (**1 €** économisé par virement).
- Total paiement pur : \approx **422 980 €**.



Écart de coût marginal entre les instruments de paiement traditionnels et la carte.

Gains liés aux coûts administratifs de la commande publique :

- Les **399 038 factures** de ce segment ($<$ **2 100 \$**) représentent **80 % de la volumétrie totale**, mais seulement **13 % de la dépense**.
- Coût administratif moyen par facture : **80 €**.
- En supposant un basculement de de ces factures vers la carte, l'économie potentielle est de \approx **21 947 090 €**.



Réduction des coûts administratifs liés aux micro-achats qui constitue le vrai gisement d'économies.

5.3

Opportunité de ristourne

Avec un volume migré de **371,29 M€**, l'entité publique peut percevoir une ristourne (rebate) selon les conditions de son programme carte.

- Fourchette usuelle : **0,3% à 0,7%**
- Gain potentiel annuel : **1,11 M€ à 2.6 M€**





5.4

Synthèse des bénéfices

22 Millions d'€

D'économies administratives

48,3 Millions d'€

De gains de trésorerie libérés

423 K €

De coûts de traitement d'opérations

1,11 M€ ~ 2.6 M€

De Rebate potentiel

5.5

Conclusion

L'intégration de la carte dans le processus d'achat public, en particulier pour la longue traîne des fournisseurs, permet :

- **De réduire les coûts administratifs** associés aux micro-commandes
- **D'améliorer la trésorerie** grâce au différé de paiement
- **De générer des économies budgétaires tangibles**

La carte apparaît donc comme un **levier de modernisation prioritaire**, transformant une source de complexité en un vecteur de simplification et de performance financière.



Annexes

Hypothèses de calcul pour la simulation des gains : Segment « Petites dépenses » (< 2 100€/an)

Conditions de paiement actuelles : 30 jours en moyenne.

Effet carte

- Côté acheteur : différé de règlement de **15 jours** supplémentaires, portant le délai moyen de paiement à **45 jours**.
- Côté fournisseur : paiement à **5 jours** versus **30** soit **25 jours** de trésorerie supplémentaire.

Valeur du cash : 8 %, utilisée pour valoriser le bénéfice lié à la trésorerie dégagée.

Transactions analysées

- Les paiements liés à ce segment, représentant **371,29 M€** (\approx **13 %** de la dépense totale).
- **399 038** factures émises, soit **80 %** de la volumétrie totale.

Répartition probable des moyens de paiement actuels (avant migration vers carte)

- Faible proportion de chèques (\approx **3 % des paiements**).
- Majorité par virements (\approx **97 %**).
- Cartes quasi inexistantes.

Coût administratif complet d'une commande publique **80 € par bon de commande ou facture (réf. OECF, APECA).**

- Coût résiduel par carte estimé à **15 €**.
- Économie unitaire \approx **55 €** par transaction migrée.

Coûts de traitement des paiements

- Chèque : **3 € par transaction**.
- Virement : **1 € par transaction**.
- Carte : \approx **0 €**.





Annexes

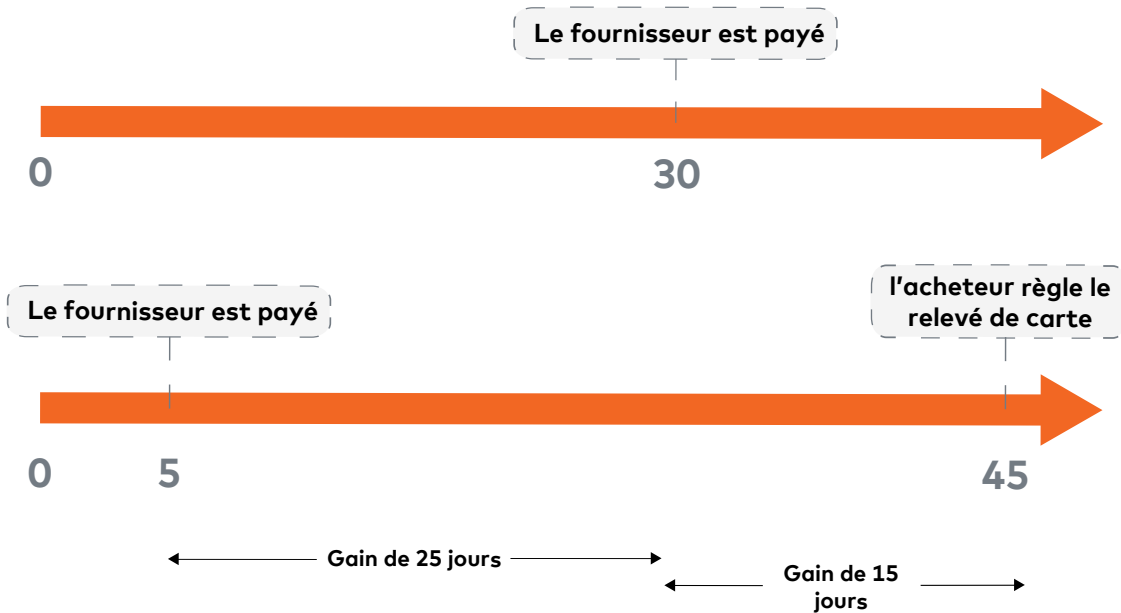
Volume annuel de dépenses : **24,5 millions d'euros**

Paiement carte : le fournisseur reçoit le paiement sous **5 jours** et l'acheteur public le relevé fin de mois, payé le **15** du mois suivant.

Gain de trésorerie fournisseur : **25 jours** soit **1,67 M€** par an = **133,6 k€**

Volume annuel de dépenses : **24,5 millions d'euros**

Paiement carte : le fournisseur reçoit le paiement sous **5 jours** et l'acheteur public le relevé fin de mois, payé le **15** du mois suivant



Gain de trésorerie fournisseur :

25 jours soit **1,67 M€** par an = **133,6 k€**





Ce livre blanc est le fruit d'un travail collectif associant plusieurs équipes et partenaires

Une équipe d'experts



Solveig Honoré Hatton

Senior Vice President -
Public Sector Lead
Solveig.HonoreHatton@mastercard.com



Julien Fierobe

Vice President -
Government Engagement
Julien.Fierobe@mastercard.com



Florence Grollier

Directrice -
Business Development
Florence.Grollier@mastercard.com



David Novak

Directeur -
Business Development
David.Novak@mastercard.com



Judith Pena Vovor

Directrice -
Services Business Development
Judith.PENAVOVOR@mastercard.com

Rédigé par une équipe de consultants



Barnabé Vignon

Senior Managing Consultant -
Mastercard Advisors & Consulting Services
Barnabe.Vignon@mastercard.com



Salma Fakhouri

Associate Consultant -
Mastercard Advisors & Consulting Services
Salma.Fakhouri@mastercard.com



Zayd Nouamani

Associate Consultant -
Mastercard Advisors & Consulting Services
Zayd.Nouamani@mastercard.com

Remerciements

Data & Analytics

Vincent Eavis – Managing Director & Partner chez Paytech Commercial
Vince.e@paytech-commercial.com
www.paytech-commercial.com

Carlos Rodriguez – Senior Director chez Paytech Commercial
Carlos.r@paytech-commercial.com
www.paytech-commercial.com

Témoignages

Christophe Carles - Directeur achats et affaires juridiques à la Communauté d'agglomération Bourge Plus
Christophe.carles@agglo-bourgesplus.fr

Aude Jean - Head of Sales chez Airplus International
Ajean@airplus.com

Clothilde Thenard Hilaire – Global Account Manager chez Airplus International
Cthenard-Hilaire@airplus.com

Philippe Scordel – Chargé Marketing Cartes d'Achat au Crédit Mutuel
Philippe.scordel@creditmutuel.fr

Alexandre Smadja – Co-fondateur et General Manager chez Greenway
Alexandre@greenway.care