



Le remplacement des terminaux de carte de crédit plus anciens est nécessaire en raison des mises à jour des exigences de sécurité. À partir de la fin de 2025, des appareils comme « Yomani » ou « Yoximo » ne seront plus pris en charge. ASMAS et ANWR se sont déjà penchés sur ce sujet. Que signifie cela pour nos commerçants utilisant ces appareils ?

Une nouvelle solution pour les terminaux de paiement est en cours de préparation. C'est l'occasion de procéder à une révision complète des terminaux de paiement (à l'avenir, ils devront être compatibles ep2), des acquéreurs, des modèles de facturation ainsi que des options d'achat ou de location.

Comment un détaillant doit-il procéder ?

Il n'y a pas de solution standard. La solution doit être adaptée à votre entreprise et à vos besoins. Nous vous donnons toutefois ci-après quelques explications et conseils qui vous aideront.

Puis-je également changer d'acquéreur lors du changement de terminal ?

Oui, lors du changement de terminal, il est possible de résilier les contrats existants. Il est dans tous les cas recommandé de demander des offres comparatives auprès de différents prestataires. ASMAS et ANWR ont négocié ensemble des contrats-cadres avec Worldline et Swipay.

À quoi faut-il faire attention lors d'un changement ?

Nous recommandons de considérer l'offre de manière globale. Il ne s'agit pas seulement d'obtenir les meilleures conditions, mais aussi de trouver le service le plus adapté à votre entreprise. Voici les services à considérer :

- Portail client
- Solutions de terminaux (stationnaire, mobile ou intégré)
- Acceptation des cartes y compris les conditions TWINT
- Solutions de commerce électronique
- Gestion financière
- Support (heures de support + coûts)
- Rapprochement des paiements

Existe-t-il des solutions pour une intégration à la caisse ?

Oui, tous les prestataires disposent des connexions nécessaires (interfaces API). Il est important ici de choisir le terminal de paiement. Dans ce cas, il est conseillé de contacter le fabricant de la caisse, l'acquéreur ou le prestataire de services.

Il est possible de louer ou d'acheter de nouveaux appareils. Que recommande-t-on ?

Avec la location, aucun capital n'est immobilisé et les coûts de service et de support sont inclus dans le prix de location. Lors de l'achat, des forfaits de service annuels s'ajoutent. Alors que Worldline demande 180 CHF par appareil et par an pour le forfait de service, la solution avec Wallee & Swipay coûte seulement 60 CHF par an. Toutefois, 3 centimes par transaction sont retenus. À partir de 4000 transactions, la



solution Worldline est la meilleure. Il est important de noter que ce sont toujours les transactions par appareil qui sont déterminantes, et non par entreprise.

Wallee est un prestataire de services. Quels avantages ai-je à acheter ou louer les appareils chez Wallee ?

En tant que commerçant, j'ai alors la possibilité de changer d'acquéreur à tout moment et d'en utiliser un autre. Cela même en cours de contrat. Aucun coût n'est engagé pour le canal de paiement inactif.

Nous distinguons aujourd'hui le modèle Blended et le modèle Interchange++. Quelle est la différence ?

Le modèle Blended est une formule forfaitaire qui comprend tous les frais (frais de réseau de cartes, frais de base d'interchange, frais de service de l'acquéreur). Cet accord est avantageux de manière limitée, car les ajustements des frais individuels - par exemple, les frais de base d'interchange - ne sont pas automatiquement intégrés dans le forfait contractuel. De nouvelles négociations sont nécessaires à l'expiration du contrat.

ASMAS et ANWR recommandent le modèle Interchange++. Quels en sont les avantages ?

Pour les frais d'interchange (frais de l'acquéreur à la banque émettrice de la carte) et les frais de réseau (frais de l'acquéreur à l'organisation de la carte), nous n'avons aucune influence sur les frais. Nous nous attendons à des tarifs plus avantageux dans ces domaines à l'avenir. Ceux-ci seront directement répercutés avec le modèle Interchange.

ASMAS et ANWR négocient les contrats globaux pour les frais de service de l'acquéreur. Puis-je m'y fier ?

Oui, la surveillance du marché et la négociation des meilleures conditions sont menées conjointement par les deux organisations de services. C'est un processus continu. Pour trouver la meilleure option pour son propre commerce, il est conseillé de créer un profil de besoins propre et de demander des offres en conséquence.

Avez-vous encore des conseils ?

Il est important de prêter attention à la durée des contrats de base. Dans cette époque rapide, il est recommandé de ne signer aucun contrat d'une durée supérieure à 24 mois.