



## Payer sans espèces – oui ou non ?

**Le semi-confinement de l'an passé et de cette année a massivement favorisé le paiement sans espèces. Quels en sont les avantages et les inconvénients ? Nous avons demandé à quelques membres de nous faire part de leurs expériences.**

**Fredi Hess**, Hufklang GmbH à Langnau près de Reiden, a installé **Twint** commercial. L'an passé Twint a connu une croissance massive, notamment en raison du boom des magasins de ferme pendant le confinement. Selon les informations de l'entreprise, entre-temps 3 millions de personnes ont déjà installé l'application en Suisse. Twint, assure l'entreprise, est aussi sûre que le e-banking : les sommes ne sont pas enregistrées directement sur le téléphone portable, toutes les transactions se déroulent dans un environnement sécurisé. Twint n'est pas seulement un moyen de paiement sans espèces, mais également sans contact et hygiénique. Après son enregistrement en tant que client commercial chez Twint, la société reçoit un code QR sur un autocollant. Pour effectuer un paiement, le client lit le code QR avec une application. Le commerçant paie 1,5% de frais. Fredi Hess reçoit une annonce dès que le paiement est effectué. L'inconvénient : l'extrait de la banque n'indique que la date et le montant du paiement effectué mais pas le nom de la personne qui a payé. Par conséquent, il doit lui-même tenir un journal précisant quand et qui a effectué un paiement par Twint et bien entendu le client doit être présent sur place. Cependant, l'avantage est certain : « Chaque cavalier a un téléphone portable sur lui, mais rares sont ceux qui disposent d'espèces. »

**Göpf Blum**, Saanenlandtechnik AG, constate une forte augmentation du paiement sans espèces. En particulier les passants et les propriétaires de résidences secondaires souhaitent ne pas payer cash lorsqu'ils achètent par exemple une tondeuse, des outils de jardin ou un tracteur pour enfant dans le magasin. Pour 49 francs, il a donc acquis et installé un terminal **SumUp** pour les paiements par carte. La taxe s'élève à 1,5% pour un paiement par carte de débit direct et à 2,5% pour un paiement par carte de crédit. À la fin du mois il reçoit un extrait de compte. Göpf Blum est convaincu par cette méthode :

« Une vente est directement conclue, cela correspond au principe « marchandise contre argent », les liquidités sont maintenues. » Les travaux conventionnels, le service et les réparations sur les tracteurs et les machines agricoles sont toujours effectués contre facture mensuelle. Les exploitants agricoles plus jeunes, surtout ceux qui pratiquent la vente directe ou dans un magasin de ferme, ont presque tous installé Twint. Pour Göpf Blum ce sera probablement la prochaine étape.

Le maréchal-ferrant **Beni Huber** de Linden se déplace avec son terminal mobile de **six**. Après avoir utilisé pendant six ans un terminal acheté, qu'il a dû faire réparer deux fois à sa charge, il a changé maintenant pour un appareil loué. Le terminal accepte toutes les cartes. Un journal des transactions lui permet un aperçu général. L'argent est transféré une fois par semaine et à la fin du mois il reçoit un extrait de compte. L'équipe de support de six propose une hotline 24 heures sur 24. Cependant, la location prévoit un engagement pour une durée minimum de trois ans, après ce délai le contrat est reconduit tacitement pour une année. Les frais s'élèvent à 53 francs par mois et le système comptabilise entre 21 et 29 centimes en fonction du type de carte. Beni Huber a calculé que, pour un chiffre d'affaires annuel de quelque 80'000 francs par an, le système six lui revient moins cher que les autres moyens de paiement et leurs conditions.

La société **Zimmermann AG**, appareils à moteur et technique communale, à Domat/Ems, est équipée d'un terminal de paiement de **Six Payment Services**. Selon Jörg Zimmermann, dans le magasin il encaisse souvent des petits montants et de plus en plus de clients préfèrent payer sans espèces. C'est simple et pratique pour le client et le commerçant. Les taxes pour les cartes de débit direct (Maestro et Postcard, nouveau aussi Debit Mastercard et Visa Debit) sont nettement inférieures

à celles des cartes de crédit. C'est pour quoi la société n'accepte pas les cartes de crédit. Les demandes pour Twint n'ont pas notablement augmenté.

### Évolution vers le troc ?

**Franziska Kiefer**, Forge des Valkyres à Schaffhouse, a une approche différente. Elle s'intéresse aux finances, au secteur bancaire et au développement de l'économie. Dans sa recherche sur des valeurs constantes, elle est tombée sur **l'argent**. Contrairement à l'or, ce métal noble est moins sujet aux spéculations. Alors, pourquoi ne pas rémunérer des prestations en argent ? Physiquement, l'argent est souvent négocié en pièces ou lingots. Dès lors, la question se pose de savoir si des clients seraient disposés à payer par exemple une ferrure avec de l'argent, qu'ils auraient préalablement acheté. Il est également important, en plus d'une éventuelle réserve d'argent qui peut être utilisée pour des acquisitions plus importantes, de garder des liquidités pour des dépenses « normales », par exemple des paiements en espèces ou un paiement ordinaire contre facture. Cependant, comme la Covid-19 a grandement favorisé le paiement sans espèces, les incertitudes économiques pourraient favoriser le développement du troc. ■

*Rob Neuhaus*



# Bargeldlos zahlen – ja oder nein?

Der Shutdown vom letzten und diesem Jahr hat dem bargeldlosen Bezahlen einen massiven Aufschub verliehen. Welche Vor- und Nachteile gibt es dabei? Wir haben einige Mitglieder nach ihren Erfahrungen befragt.



**Fredi Hess**, Hufklang GmbH in Langnau b. Reiden, hat Geschäftstwint eingerichtet. Twint hat im letzten Jahr, unter anderem durch den Boom von Hofläden während dem Shutdown, einen massiven Wachstumsschub erhalten. Laut Unternehmensangaben haben unterdessen 3 Millionen Menschen in der Schweiz die App installiert. Twint, so versichert das Unternehmen, ist so sicher wie E-Banking: Das Geld wird nicht direkt auf dem Smartphone gespeichert, alle Transaktionen finden in einer gesicherten Umgebung statt. Twint ist nicht nur bargeldlos, sondern auch kontaktlos und hygienisch. Nach der Registration als Twint-Händler erhält der Unternehmer seinen QR-Code auf einem Aufkleber. Für die Bezahlung erfassen die Kunden den QR-Code mit einer App. Die Spesen betragen 1.5%. Fredi Hess erhält eine Anzeige, sobald die Zahlung eingegangen ist. Der Nachteil: Der Bankauszug zeigt nur den Zeitpunkt und den Betrag an, nicht den Bezahler. So muss er selber Buch führen, wann und wer eine Twint-Zahlung tätigt – und selbstverständlich muss der Kunde vor Ort sein. Aber der Vorteil ist eindeutig: «Jeder Reiter hat ein Smartphone dabei, aber kaum einer Bargeld.»



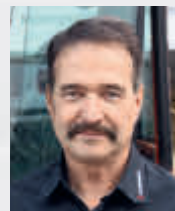
**Göpf Blum**, Saanenlandtechnik AG, stellt eine starke Zunahme von bargeldlosen Zahlungen fest. Insbesondere Passanten und Zweitwohnungsbesitzer wünschten diese Möglichkeit, wenn sie zum Beispiel einen Rasenmäher, Gartenwerkzeuge oder auch

einen Kindertraktor im Shop kaufen. So hat er ein **SumUp**-Terminal für Kartenbezahlung für 49 Franken erstanden und installiert. Die Gebühr beträgt 1.5% pro EC-Kartenzahlung und 2.5% pro Kreditkartenzahlung. Per Ende Monat gibt es einen Zahlungsauszug. Göpf Blum ist von der Methode überzeugt: «Ein Handel ist sofort abgeschlossen, das entspricht dem Prinzip 'Ware gegen Geld', die Liquidität bleibt erhalten.» Konventionelle Arbeiten, Service und Reparaturen an Traktoren und Landmaschinen erfolgen nach wie vor mit Monatsrechnung. Jüngere Bauern jedoch, vor allem solche, die sich mit Direktvermarktung befassen oder einen Hofladen eingerichtet haben, haben fast alle Twint installiert. Das wird für Göpf Blum wohl der nächste Schritt sein.



Hufschmied **Beni Huber** in Linden ist mit einem mobilen Kartenterminal von **six** unterwegs. Nachdem er während sechs Jahren ein gekauftes Terminal in Betrieb hatte, das er zweimal auf eigene Rechnung reparieren lassen musste, ist er jetzt auf ein Mietgerät umgestiegen. Das Terminal akzeptiert alle Karten. Ein Transaktionsjournal schafft den Überblick. Das Geld wird einmal pro Woche überwiesen, per Ende Monat gibt es einen Auszug. Das **six**-Supportteam unterhält eine Hotline rund um die Uhr. Bei der Miete muss man sich allerdings auf eine Mindestmietdauer von drei Jahren verpflichten, danach wird der Vertrag stillschweigend jeweils um ein Jahr verlängert. Die Kosten betragen 53 Franken pro Monat und 21 bis 29 Rappen pro Buchung, je nach Kartentyp. Beni Huber hat errechnet, dass

er ab einem Jahresumsatz von rund 80'000 Franken mit **six** günstiger fährt als mit anderen Methoden und deren Konditionen.



Die **Zimmermann AG**, Motorgeräte und Kommunaltechnik in Domat/Ems, ist mit einem Kartenterminal von **Six Payment Services** ausgestattet. Laut Jörg Zimmermann fallen im Laden oft auch kleinere Beträge an und immer mehr Kunden setzen auf bargeldloses Zahlen. Es ist einfach und bequem sowohl für den Kunden als auch den Händler. Die Gebühren bei Debitkarten (Maestro und Postcard, neu auch Debit Mastercard und Visa Debit) liegen deutlich tiefer als bei Kreditkarten. Deshalb akzeptiert die Firma keine Kreditkarten. Die Nachfrage nach Twint hat nicht merklich zugenommen.

## Entwicklung in Richtung Tauschhandel



Einen anderen Ansatz verfolgt **Franziska Kiefer**, Valkyrenschmiede in Schaffhausen. Sie befasst sich mit Finanzen, dem Bankwesen und der Entwicklung der Wirtschaft. Auf der Suche nach konstanten Werten ist sie auf **Silber** gestossen. Anders als Gold ist dieses Edelmetall weniger Objekt der Spekulation. Warum also nicht Leistungen in Silber abgelten? Silber wird physisch als Münzen und als Barren gehandelt. Die Frage stellt sich natürlich, ob die Kunden bereit sind und zum Beispiel einen Hufbeschlag in Silber bezahlen, das sie vorher erstanden haben. Ebenso ist es wichtig, neben einem allfälligen Silbervorrat, der für grössere Anschaffungen eingesetzt werden könnte, die Liquidität für «normale» Ausgaben aufrecht zu erhalten, zum Beispiel mit Bargeld oder der üblichen Einzahlung per Rechnung. Aber, so wie Covid-19 das bargeldlose Bezahlen enorm gefördert hat, könnte die wirtschaftliche Unsicherheit auch eine Entwicklung in Richtung Tauschhandel fördern. ■

Rob Neuhaus