

# GOMET'

**Les commerçants locaux s'ouvrent à de nouveaux moyens de paiement**

par [Partenaire](#)

29 mai 2025 at 22h18 (Updated on 3 juin 2025 at 22h21)



Dans les rues, sur les marchés, derrière chaque vitrine, une évidence s'impose : les méthodes de **paiements** évoluent. Terminaux sans contact, QR codes, portefeuilles numériques..., les nouvelles technologies s'imposent de plus en plus, portées par des consommateurs toujours plus connectés. Pour rester dans la course, les commerçants doivent s'adapter, parfois par envie, parfois par nécessité. Faisons le point.

## **Pourquoi se détourner des méthodes de paiement traditionnelles ?**

Ce mouvement vers des **méthodes de paiement alternatives** n'est pas anodin. Il répond à une réalité bien ancrée sur le terrain.

Longtemps au centre des échanges, l'argent liquide perd du terrain. **D'après Les Échos Études, la carte bancaire domine désormais en volume de transactions.** Ce basculement illustre un besoin croissant : payer vite, simplement, et toujours en toute sécurité. Le portefeuille disparaît, le smartphone prend le relais.

Côté commerçants, les méthodes traditionnelles montrent leurs limites. Frais bancaires, gestion chronophage, risques de vol ou d'erreur, autant de freins quotidiens qui grignotent leur efficacité. Et au-delà de l'organisation interne, l'expérience client elle-même est impactée : attendre le terminal ou rendre la monnaie peut ralentir les transactions. À l'inverse, un **paiement digital**, en un instant, fluidifie le tout.

Face à ces constats, une conclusion s'impose. Moderniser les paiements n'est pas une option. C'est une réponse directe aux nouveaux usages, une condition pour rester dans le mouvement.

### **Tour d'horizon des nouveaux moyens de paiement**

Mais concrètement, quelles solutions s'offrent de nos jours aux commerçants qui souhaitent franchir le pas ? Les options ne manquent pas. Aujourd'hui, les commerçants disposent d'une palette d'outils plus large que jamais pour encaisser autrement.

Les **cartes dématérialisées** (Apple Pay, Google Pay) permettent de payer sans contact avec son smartphone ou sa montre. Les **QR codes**, eux, séduisent par leur simplicité. Une impression, une application, et le tour est joué. Même pas besoin d'un terminal.

Les **portefeuilles numériques** rassemblent plusieurs moyens de paiement en un seul endroit. Certains intègrent aussi les cartes de fidélité, les reçus ou des options de crédit instantané.

Dans cette dynamique d'innovation, certains commerçants s'essayent aussi aux **actifs numériques**. Bien que leur usage reste très marginal dans le commerce de proximité, accepter des paiements réalisés via des monnaies numériques comme le [xrp](#) [crypto](#) peut leur permettre de séduire une clientèle ultra connectée.

Certaines plateformes spécialisées proposent des outils permettant d'effectuer des **transactions en crypto-actifs**. Ces dispositifs fonctionnent grâce à des prestataires intermédiaires agréés qui convertissent instantanément la cryptomonnaie en euros avant sa réception, évitant ainsi toute fluctuation de valeur ou manipulation directe par le commerçant.

### **Quels avantages pour les commerçants locaux ?**

Adopter de nouveaux moyens de paiement n'est plus un simple effet de mode. C'est devenu un véritable levier stratégique pour les **commerçants de proximité**.

Premièrement, certains prestataires offrent des modalités tarifaires plus flexibles que celles des réseaux traditionnels, en fonction du volume d'encaissement, du type d'activité ou des accords contractuels. Ces différences ne sont pas systématiquement

avantageuses, mais elles peuvent s'avérer pertinentes selon les besoins spécifiques de chaque commerçant.

Ensuite, l'encaissement gagne en fluidité (moins d'erreurs de caisse, moins de pièces à manipuler, moins de trajets à la banque). Autant de temps et d'énergie réinvestis dans l'essentiel.

Et cette efficacité profite aussi au client. Chacun choisit comment régler selon ses habitudes ou sa préférence du moment. Offrir cette liberté, c'est renforcer l'attractivité du point de vente et actualiser son image, un signal fort pour les jeunes, les touristes, les curieux.

Enfin, sur le **plan administratif** aussi, les bénéfices sont bien réels. Ces outils simplifient [la gestion comptable](#). Les données sont centralisées, traçables, exploitables. Moins de papier, plus de clarté. Le commerçant peut se recentrer sur ce qu'il fait le mieux : accueillir, conseiller et vendre tout simplement.

### **Comment intégrer facilement ces solutions ?**

S'équiper peut sembler complexe. En réalité, c'est souvent bien plus simple qu'on ne le pense. L'essentiel, c'est d'y aller étape par étape.

Tout commence par une question : quels sont mes besoins ? Encaisser en boutique, en ligne, ou les deux ? Terminal fixe ou mobile ? Cette réflexion évite d'investir dans des outils inutiles. Ensuite, il faut choisir un **prestataire fiable**, avec une solution claire, sécurisée, adaptée à son activité. Et dans la plupart des cas, la mise en œuvre est rapide. Un smartphone ou une tablette suffisent parfois. En quelques heures, l'équipe est formée, le matériel est prêt et tout peut démarrer.

Pour y aller en douceur, on peut commencer par une solution complémentaire. Cette première expérience, bien souvent, donne envie d'aller plus loin.

### **La sécurité, un incontournable à ne pas oublier**

**Déployer ces solutions** implique aussi un impératif non négociable : **assurer la sécurité**, à la fois de ses clients, et de soi-même. En boutique, cela passe par des équipements à jour et des connexions sécurisées. En ligne, le chiffrement, les connexions HTTPS et les outils de détection de fraude sont essentiels.

Et pour que tout fonctionne vraiment, la vigilance humaine reste la clé. Former l'équipe à repérer les comportements inhabituels, informer les clients des mesures en place, etc.