RESSOURCES › SUPPORT PRIVATIF

# Tout comprendre sur le support privatif

Mis à jour le 27/11/2026



Dans le domaine du privatif, les gestionnaires s'ajustent aux différents systèmes en place chez leurs clients pour que les collaborateurs puissent régler leurs consommations aux distributeurs automatiques.

GTI, avec NAYAX, propose des solutions adaptées à la grande variété des besoins en supports privatifs, qu'ils soient physiques (badges, porte-clés, contrôle d'accès) ou virtuels via l'appli Monyx.

> ASTUCE
> Faire un état des lieux et établir un cahier des charges des attendus sur site est primordial.

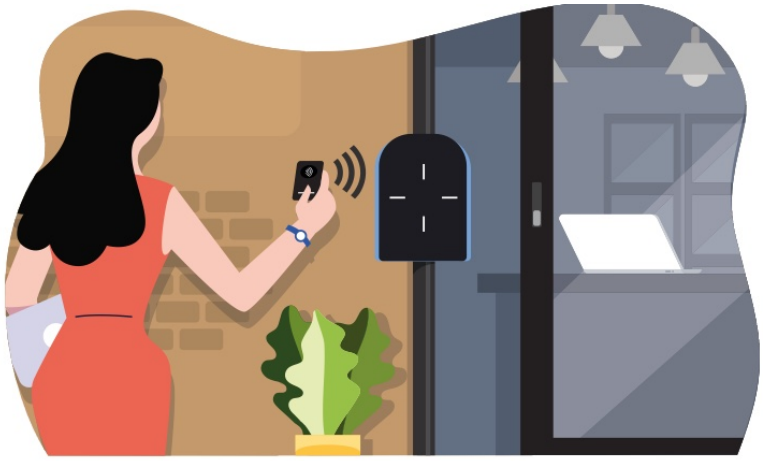
## Le site souhaite utiliser ses badges d'entreprise sur vos distributeurs

Dans la situation où les clients des gestionnaires utilisent déjà des badges pour leur contrôle d'accès ou leur restaurant d'entreprise, dans le cas de :

- **Badges Mifare®** (technologie la plus connue et la plus répandue en France) alors ils seront lus par les terminaux Nayax sans contrainte ! L'utilisation des badges clients ne nécessitant aucune licence supplémentaire, ni aucune écriture ou utilisation de secteurs du badge. Les sociétés de gestion utiliseront ainsi facilement les badges clients déjà en place. Pour cela deux possibilités:

- Soit un listing des UID des badges en place (fichier Excel) est transmis à Nayax qui saura les intégrer à la base de donnée avec conversion ou non des numéros au besoin.
- Soit le lecteur est ouvert à l'auto pp (encodage automatique des badges présentés au lecteur).

- **Badges non Mifare®**, GTI propose :
  - D'ajouter au terminal NAYAX, le lecteur RFID Spider d'Inepro. Cette solution est idéale pour authentifier des utilisateurs dans des environnements clients complexes ou relevant de différentes technologies RFID afin de lire la clé d'encryptage spécifique de l'entreprise.



- **Badges sécurisés par lecteur de contrôle d'accès** :
  - Pour des sites ne souhaitant pas fournir la clé de cryptage des badges en place pour des raisons de sécurité, il suffit de connecter le lecteur de contrôle d'accès de l'entreprise au terminal Nayax et permettre ainsi de lire uniquement l'identifiant des badges.

## Le site souhaite que vous lui fournissiez des badges

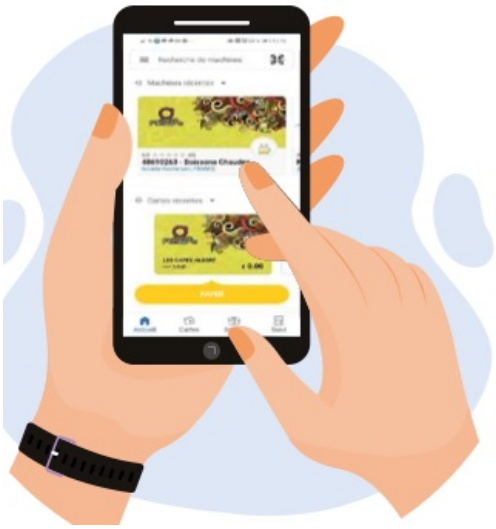
Dans la situation où il n'y a pas encore de badge au sein de l'entreprise, GTI propose alors soit des supports physiques, soit un support virtuel grâce à l'appli Monyx app.



Différents supports physiques sont disponibles comme des cartes et des porte-clés en cuir, en plastique ou personnalisables, ou encore des patchs Mifare®.

Dans ce cas, ces supports fournis aux clients par les sociétés de gestion deviennent de réels outils marketing avec lesquels ils pourront véhiculer leur image et des informations sur leur société.

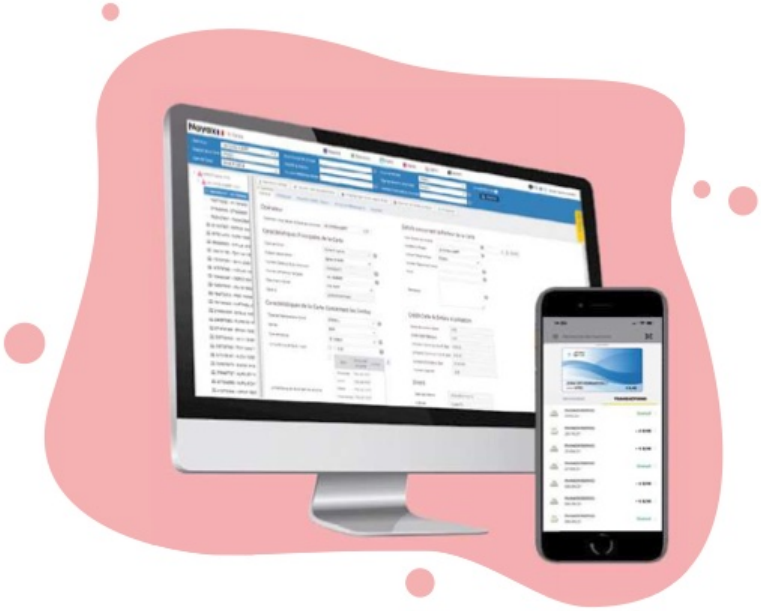
Pour les clients qui opteraient pour une solution totalement virtuelle, l'appli gratuite Monyx Wallet permet de dématérialiser le support privatif par la création automatique d'une carte privative virtuelle dite «prepaid» à la création d'un compte. C'est aussi la possibilité d'associer sa carte privative physique à l'appli et d'avoir de façon dématérialisée son double dans son smartphone !



Le rechargement de ce support privatif «virtuel» se fait par espèces ou directement via l'application selon le mode de rechargement favori, CB ou Paypal.

## NayaxVend, la plate-forme web de Nayax, outil marketing et statistique

La plate-forme NayaxVend permet aux gestionnaires de suivre les comptes des utilisateurs mais également de dynamiser leurs ventes par la mise en place de campagnes marketing très variées comme les «Happy Hours». Outre les classiques cartes de fidélité dites «Punch Cards», les machines peuvent être mises en gratuité pour des actions bien spécifiques comme lors d'une période d'inventaire, pour fêter un anniversaire ou à l'installation d'une machine sur un site.



L'environnement privatif tel que Nayax le propose renforce ou consolide un plan d'action commercial et présente un atout à la fidélisation des clients. En outre, que le support soit physique ou virtuel, les privilèges pouvant être mis en place via NayaxVend sont nombreux : tarifs préférentiels, remises, bonus sur réévaluation, gratuités, bonus de bienvenue, etc.

Enfin, pour effectuer une analyse de l'usage de ces cartes physiques ou virtuelles, l'édition de rapports spécifiques est possible, et leur extraction au format Excel permet un post-traitement comme leur mise en forme (graphes), voire la diffusion de résultats.