

Solutions I Mon&amp;Tech

# Nayax est désormais bien plus qu'une solution de paiement

La dématérialisation des paiements étant un réel enjeu pour les gestionnaires de vending. Eric Houri, Dirigeant de GTI qui distribue les solutions Nayax pour les marchés français, belges et luxembourgeois, explique la largeur des solutions que GTI est à même d'apporter et de construire en accompagnant chaque professionnel.



PRESENTATION EN RECTO VERSO



## F&M : NAYAX CONNAIT UN VRAI DÉVELOPPEMENT AU SEIN DU VENDING. COMMENT EXPLIQUEZ-VOUS CE SUCCÈS ?

**Eric Houri :** Plusieurs facteurs concourent au déploiement des solutions Nayax auprès des professionnels. Le premier phénomène reste le succès du paiement bancaire sans contact. Depuis plusieurs années mais encore plus depuis la pandémie de Covid 19, les Français ont adopté le paiement bancaire sans contact de manière massive. Il est simple, rapide, accepte désormais des paiements allant jusqu'à 50 €. Cette solution est de plus proposée par la majorité des commerces, ce qui la rend aussi populaire et presque naturelle. Le paiement bancaire peut être compris aussi comme plus simple que le paiement par pièces. Il n'y a plus besoin des titres physiques, la dématérialisation est passée par là et a su convaincre par sa simplicité. De fait les professionnels du vending ont pu y trouver aussi leur compte et le déployer sur les automates, de plus les consommateurs l'adoptent massivement. Au travers du lecteur

VPOS Touch ils ont une solution très simple à installer en façade de machine, intégrant tous les éléments nécessaires au paiement online. Par ailleurs le lecteur VPOS Touch accepte aussi les solutions de paiement smartphone comme ApplePay, GooglePay, ainsi que le paiement NFC. Il intègre également un lecteur QR Code.

## F&M : LA SOLUTION A AUSSI GAGNÉ LA CONFIANCE DES OPÉRATEURS ?

**E.H. :** En effet, le second facteur de

développement s'explique aussi au travers de la solution tout en un que propose Nayax. Nous ne proposons pas uniquement le matériel mais la plateforme de paiement, les abonnements. Autrement dit avec cette solution le gestionnaire d'automates dispose d'un package complet. Plus encore il reçoit directement sur son compte les montants collectés tous les quinze jours. Cette solution intégrée a pu aux prémices du paiement, soulever des interrogations mais avec plus de 8000 lecteurs vendus l'année



dernière, il apparaît que nous avons une solution simple et intégrée qui a su convaincre les acteurs du marché. Cela a aussi interrogé les acteurs traditionnels du paiement bancaire quant au sérieux de Nayax qui apparaissait comme un nouveau venu dans le secteur. Aujourd'hui la société est cotée en bourse, elle est reconnue comme un établissement de paiement en Europe et vient de recevoir l'homologation Conecs

### **F&M : IL EXISTE ENCORE AUJOURD'HUI LES SOLUTIONS CASHLESS PRIVATIVES, COMMENT LES ABORDEZ-VOUS ?**

**E.H. :** La réponse est très simple : comme des solutions à part entière qui peuvent compléter l'offre de paiement bancaire et inversement. Nous pouvons venir en complément des cartes/clés privées. Plus encore, nous pouvons remonter les solutions privées dans les ERP professionnels Distrolog, Orba, Vega et alimenter les bases de données en temps réel (télémetrie Nayax) ou différé. Nous disposons également d'une solution privée smartphone avec Monyx qui permet au professionnel de personnaliser sa carte privée dématérialisée de proposer du rechargement bancaire mais également de la fidélisation. Nous travaillons de manière croissante chez GTI à d'autres solutions d'intégration en ouvrant les API par exemple pour permettre à chacun de créer son propre privé. Nous nous intégrons aussi dans d'autres solutions existantes comme en restauration, hôtellerie et bien d'autres cas de figure ou de fait, nous venons nous plugger via la gestion des authentifications. Nous pouvons nous interfacer avec les solutions Legic, Mifare et bien d'autres encore sans interférer avec les niveaux de sécurité de l'identifiant.

### **F&M : LE FIDELITY MANAGEMENT EST AUSSI UN SUJET D'ACTUALITÉ CHEZ NAYAX ?**

**E.H. :** La gestion de la fidélité

consommateur existe déjà en termes de solutions via Monyx et peut prendre différents aspects. Ce peut être des gratuités mais également des campagnes marketing adressées aux porteurs de comptes dématérialisés. Il est possible d'offrir des gratuités, de fixer des règles de consommation avec des bonus... tout dépend des offres que souhaite proposer le professionnel. L'interface de gestion back office Nayax le permet et du reste elle vient de bénéficier d'une mise à jour qui la rend plus conviviale.

### **F&M : A L'HEURE ACTUELLE LES PROFESSIONNELS SONT CONFRONTÉS À LA NÉCESSITÉ D'AUGMENTATION DES PRIX À LA MACHINE. COMMENT Y RÉPONDEZ-VOUS ?**

**E.H. :** Nayax distingue les prix publics (affichés sur les machines) des prix privés qui s'appliquent aux porteurs de badges. Concernant les prix publics, nous disposons de solutions concrètes permettant de résoudre cette logique. Il est en effet possible de gérer les augmentations des prix en poussant des fichiers au format EVA sur le monnayeur ou la machine. C'est une approche que nous maîtrisons et nous pouvons travailler avec chaque client afin de lui simplifier sa gestion de mise à jour des tarifs. Il reste néanmoins la modification des étiquettes de prix qui reste une opération à la charge des opérationnels, ce qui rend de fait l'usage des changements de prix à distance souvent moins nécessaire. Côté prix privés, la force de Nayax est de pouvoir proposer des prix préférentiels qui sont eux programmables et ajustables à distance via le back office Nayax Core. Pour cela, le gestionnaire met en place le plan produit de sa machine. Via Nayax Core il gère à la fois les lignes de prix privés et analyse les préférences de ses consommateurs. Les porteurs de badges et les utilisateurs de Monyx apprécient toujours l'attention qui leur est faite.

### **F&M : VOS SOLUTIONS NÉCESSITENT UN APPRENTISSAGE ET UNE ADAPTATION AUX OUTILS, COMMENT ABORDEZ-VOUS LE SUJET ?**

**E.H. :** Nous restons force de proposition et d'accompagnement. Les solutions Nayax recouvrent le paiement bancaire, la fidélité, mais également la télémetrie... la digitalisation des paiements s'accompagne d'un large panel d'outils et de potentialités. Nous nous attachons à rendre les professionnels de plus en plus autonomes autour de nos solutions. Nous disposons de guides, de documentations en accès libre et d'une formation en ligne via la plateforme Nayax University pour appréhender les notions et se former en autonomie (e-learning). Par ailleurs, nous restons le partenaire de chacun de nos clients afin d'apporter un accompagnement adapté aux ressources de chacun. Le principe de GTI est de construire en symbiose avec ses clients la solution Nayax qui lui ressemble, en allant jusqu'à l'intégration dans leur système via nos API. ■

