

# Avec Nova Market, Nayax développe son approche dédiée au micromarket

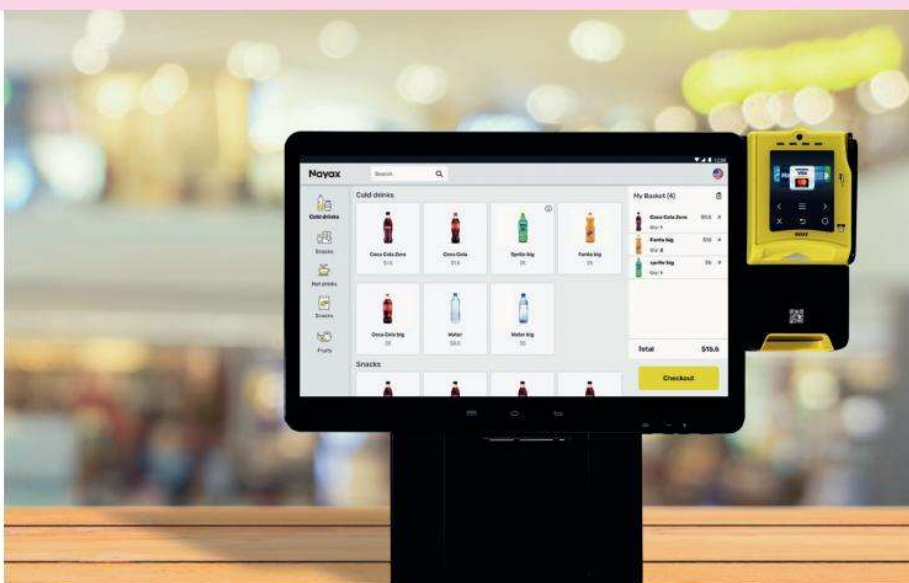
Eric Hourï explique la démarche « micromarchés » mise en place par Nayax. Alors que la solution n'est pas encore déployée en France, les offres Nayax sont prêtes à être déployées dans l'hexagone. Le dirigeant de GTI nous en expose les enjeux et les opportunités qui s'offrent aux exploitants de la distribution automatique.

## F&M : Le micromarché n'apparaît-il pas comme partie prenante de l'offre vending ?

**Eric Hourï :** Effectivement on constate une réelle émergence de ce type d'offre sur les marchés américain, anglo-saxons et s'articule en compléments des solutions de distribution automatique. Pour être très franc un Nova Market c'est comme un vending chez Nayax ! L'interface et le back-office sont identiques et se déploient dans le même esprit. L'unité centrale intègre des groupes de produits par famille, gère les images, les codes-barres, intègre les solutions de paiement et les remontées de flux d'information. Cependant, il s'agit d'une solution de vente non assistée et ouverte sur l'entreprise et les collaborateurs. Le micromarket se veut simple et facile d'utilisation pour permettre de répondre aux aspirations de bien-être et de convivialité au sein de l'entreprise. C'est un levier fort pour toute marque employeur qui entend fidéliser les collaborateurs et attirer les talents.

## F&M : Le marché français ne semble-t-il pas quelque peu timide quant à cette proposition

**E.H. :** On présente souvent les professionnels français comme trop prudents ce qui s'avère parfois juste à bien des égards. Le micromarket peut sembler, par certains aspects, différent de la distribution automa-



tique traditionnelle. Mais je crois que le Covid et la situation actuelle ont rebattu les cartes. Les entreprises aspirent à des solutions de convivialité inédites, plus adaptées à une nouvelle organisation du travail. Nous le constatons tous les jours car les mentalités et les usages ont évolué très vite. Citons par exemple le paiement bancaire qui a pris son envol et qui est désormais accepté par tous induisant de facto un recul du paiement cash. La France s'est engagée sur l'offre de restauration alternative via les vitrines connectées. Des nouveaux acteurs sont apparus venant du monde des start-up et se sont lancés dans cette aventure, de même qu'une partie des professionnels de la restauration collective/concédée. Mais là il s'agit bien de restauration à part

entière avec toutes ses exigences et contraintes. Le Micromarché quant à lui est un mode de vente non assisté permettant à la fois de proposer une offre similaire aux produits présents dans les distributeurs automatiques mais d'aller plus loin en permettant de proposer des produits complémentaires. La possibilité de prendre un panier de produits et de les payer tous en même temps et un des points forts de Nova Market pour augmenter le CA du point de vente. C'est assez proche des pratiques de gestion et de l'organisation logistique que connaissent les opérateurs qui déclenchent les tournées pour approvisionner en fonction des ventes constatées. Il n'y a rien d'irritant dans les process puisqu'ils s'appuient sur un savoir-faire que les opérateurs de gestion connaissent



*Inventeur et leader*  
**DES BONBONS GÉLIFIÉS PIQUANTS!\***

\* Ventes valeurs - HMSM / PROXI / DRIVE / SDPMP - CAM P3