

Nayax, les atouts du privés sur la consigne et le recyclage

Avec l'explosion du paiement sans contact, on constate que les habitudes changent vite, très vite. Au paiement bancaire toujours en forte croissance s'ajoute le paiement en privé dont l'intérêt est croissant chez les porteurs de carte. Les professionnels de la DA s'intéressent à proposer des logiques de fidélité voire à les intégrer dans des supports déjà existants chez le client (Badges d'accès). Nayax a démontré au dernier salon Vending Show sa capacité à traiter l'ensemble des demandes sur le sujet en proposant sur son stand une démonstration des atouts et des possibilités de son univers privé (prix préférentiels, gratuités...). Les visiteurs du stand Nayax se sont vus offrir un badge qu'il était possible de retrouver en version virtuelle sur l'application Monyx et les deux formats présentaient des surprises !



Les solutions de paiement privé ne sont pas nouvelles en DA. Aujourd'hui, elles doivent s'adapter à des spécificités ou considérer des supports ou outils déjà en place.

DU BADGE PHYSIQUE SIMPLE

Le cas le plus commun est la distribution d'un support physique. GTI au travers de l'environnement Nayax peut fournir un badge physique via

une carte standard ou personnalisable, un porte-clés permettant aux collaborateurs de disposer d'une promotion continue. Les lecteurs Onyx et VPOS Touch de Nayax intègrent parfaitement ces solutions. L'architecture de la plateforme NayaxCore permet de construire et d'offrir une palette de services et d'avantages comme mettre en place des offres de fidélité dites Punch cards, la mise en gratuité pour des actions spécifiques (anniversaires, installation de machines, période d'inventaire...) mais également de définir des

actions marketing complètes et variées comme les Happy Hours. Plus encore, elle permet de définir des niveaux de privilèges précis comme les tarifs préférentiels, remises, bonus sur réévaluation, gratuités ou encore gratification de bienvenue.

AUX SOLUTIONS UNIVERSELLES

Mais il arrive bien souvent que le client dispose déjà d'un dispositif pour le contrôle d'accès ou la restauration d'entreprise. Dès lors que celui-ci utilise la technologie Mifare®,

il sera reconnu par les lecteurs Nayax, ce qui permet aux sociétés de gestion d'utiliser les moyens en place sans avoir à s'engager sur une licence supplémentaire. Le privatif est intégré à l'écosystème de Nayax sans coût additionnel à son installation. À l'inverse, si le dispositif existant n'est pas pris en charge par Nayax alors GTI proposera différentes approches comme coller un patch Mifare® sur le support de l'entreprise ou comme adjoindre au terminal de paiement Nayax un lecteur RFID SRC708 d'Inepro qui permet de le rendre compatible avec n'importe quelle technologie (Mifare®, Desfire, Legic, HID...) et de proposer une solution universelle sans avoir à passer par un développement spécifique comme cela se faisait par le passé. Le lecteur Inepro s'accorde aux supports en place quelle que soit leur provenance/technologie.

« Si vous avez des clients qui veulent utiliser le badge d'accès pour d'autres applications, ce boîtier le fait. En restauration collective par exemple, il permet à nos partenaires de le programmer pour lire les identifiants de l'employé encryptés dans le badge d'accès. S'il est indispensable dans ce secteur, il est aussi très pratique ailleurs », explique Eric Houré, le dirigeant de GTI. Dans la distribution automatique, il suffit de connecter le lecteur Inepro au terminal de paiement Nayax VPOS Touch ou Onyx par le port externe et le tour est joué. Dès lors, quel que soit le moyen de paiement utilisé, les consommateurs bénéficieront des nombreuses fonctionnalités cashless de NAYAX.

ET DÉSORMAIS VIRTUELLE

En associant la carte privative à l'application Monyx Wallet il est possible de disposer de son double dans son smartphone. Avec cette appli l'utilisateur s'affranchit totalement d'un support physique et s'assure d'avoir toujours son badge avec lui sur son mobile (ainsi plus de risque de perte). À cela s'ajoute comme bénéfice supplémentaire : une réduction de matière, de déchet et une diminution des coûts pour l'entreprise. Le



rechargement du support dématérialisé s'effectuera de la même manière via des espèces ou par CB mais également par PayPal. Le visuel de la carte privative au sein de l'appli peut également être personnalisé, tendance appréciée des utilisateurs comme axe de repère tout comme des commerçants comme support de marque, de levier de communication et d'action marketing. La carte est alors facilement repérable, crée un sentiment d'appartenance et permet d'asseoir le réflexe de disposer dans son smartphone d'une solution de fidélité.

CAP SUR LA CONSIGNE ET LE RECYCLAGE

En cette période de forte considération environnementale, motiver les porteurs de cartes privatives à la réduction et au réemploi des contenants (ecocups, récipients consignés), devient une évidence en plus d'être une nécessité. Les professionnels de la DA sont de plus en plus sollicités pour la collecte des canettes et/ou des bouteilles pour intégrer une filière de tri et/ou de réemploi. Au travers des fonctionnalités cashless de NAYAX, ils pourraient motiver et récompenser leurs clients en leur créditant du bonus sur un badge ou une carte qu'elle soit physique ou virtuelle.

GTI, lors du salon Vending Show 2023, a présenté tout l'intérêt de l'incitation à la collecte en exposant la machine Lemon Tri équipée d'un lecteur Nayax. Celle-ci permettait, une fois la

bouteille ou la canette collectée, de créditer une carte privative. Le bonus offert en récompense du geste vertueux de collecte pouvait être utilisé dans la foulée pour une consommation de démonstration sur le stand ! Effet « Wouahou » assuré. Collecteurs et recycleurs intègrent désormais le paysage aux côtés des automates, répondant ainsi au besoin, entre autres, de la mise en place d'un retour consigne automatisé pour les contenants réutilisables ou d'une incitation au tri. Par cette action éco-responsable et dans l'esprit « naturel » du geste de préserver l'environnement, GTI avait créé pour l'occasion une carte privative non pas en plastique mais en véritable bambou.

<https://lemontri.fr/>

Si en France la consigne n'est pour le moment pas encore généralisée comme sur le marché Allemand, d'autres alternatives sont envisageables avec le privatif. En effet, Nayax permet par exemple de différencier un prix sur une boisson chaude pour l'usage d'un mug personnel accompagnant de la sorte la réduction de déchets.

Nayax avec son back-office et ses outils d'action marketing (incluant le privatif en support virtuel ou physique), se positionne en réponse majeure aux enjeux actuels des professionnels du secteur. Cet écosystème complet, guide et accompagne les entreprises dans leurs démarches notamment RSE* (responsabilité sociétale des entreprises). ■