



LES SOLUTIONS DE PAIEMENT DEVIENNENT STRUCTURELLES EN VENDING

Jérôme Legresy est aujourd'hui loin d'être un inconnu dans le métier de la distribution automatique. Après des années de bons et loyaux services chez Lavazza Professional ce dernier vient de rejoindre GTI / Nayax France en qualité de Directeur des ventes nationales. Une décision qui s'explique selon lui par l'attrait des solutions développées dans un contexte où le paiement dématérialisé devient une clé de succès dans l'approche métier.

FCM : Vous passez de l'offre machine au paiement chez GTI / Nayax France, comment s'est faite cette décision ?

Jérôme Legresy : Je reste profondément attaché au métier et à son évolution. Pendant des décennies les opérateurs de gestion se sont focalisés avec succès sur les offres machines (café & snack) afin de répondre aux besoins d'équipement des clients. Une démarche qui a permis de faire de la France le premier marché Vending en Europe. J'ai accompagné à mon humble niveau cette croissance. Je constate aujourd'hui, qu'outre l'offre produit/machine, l'autre enjeu des professionnels passe par le succès de l'acte d'achat et l'expérience consommateur. Les automates sont devenus conviviaux, ils adoptent de plus en plus les interfaces tactiles. Cette digita-

lisation croissante passe désormais par les modes de paiement avec la généralisation du lecteur bancaire qui devient désormais un prérequis. Les paiements dématérialisés par carte bancaire ou smartphone ont pris le pas sur les paiements en espèces et sont facteurs de croissance dès lors que l'acte de paiement devient naturel et fluide. C'est ce que les anglo-saxons appellent le paiement « sans friction » dès lors qu'il est simple et rapide. C'est toute la valeur ajoutée qu'apporte aujourd'hui GTI / Nayax France. Fort de ce constat, j'ai rejoint une équipe motivée et avec la certitude de pouvoir contribuer à cet essor sur le Vending.

FCM : Nayax connaît aujourd'hui une notoriété croissante ?



PAIEMENT GARANTIS

J.L. : Force est de constater que les lecteurs « jaunes » ne passent pas inaperçus et sont de plus en plus présents sur les automates. Plus encore si vous faites des recherches sur internet vous constaterez que Nayax a initialement et spécifiquement développé ses lecteurs pour le marché de la distribution automatique. Nayax est née en Vending et les matériels n'ont pas été « adaptés » ou « déclinés » mais sont nativement pensés pour les opérateurs de vending. C'est une valeur ajoutée non négligeable car de fait ils intègrent dès leur conception les impératifs du paiement via l'automate. C'est aussi pour cela que les opérateurs français reconnaissent que l'un des grands avantages de la solution Nayax est d'être plug&play. C'est aussi un point fort que d'apporter une solution non seulement conviviale pour le consommateur mais aussi simple et opérationnelle pour les services techniques. Enfin, pour le gestionnaire, nous apportons une vraie transparence dans les coûts réels de la solution Nayax.

FCM : Nayax est plus qu'un fabricant c'est aussi un organisme bancaire/financier.

J.L. : Nayax est effectivement reconnu par la BCE en tant qu'établissement/plateforme de paiement. Nayax Europe est un établissement de paiement au même titre qu'un autre et déploie au travers des matériels son infrastructure et ses solutions intégrées. C'est aujourd'hui profitable pour l'opérateur de distribution automatique. La seule chose que Nayax n'opère pas est l'acquisition préférant s'adresser à des acteurs internationaux ou locaux en fonction des spécificités et demandes de



chaque marché national. C'est une souplesse qui nous permet de nous adapter aux attentes des gestionnaires et de leurs clients.

FCM : Quelle est votre vision du marché français et vos enjeux ?

J.L. : Je pense que GTI/Nayax a encore bien des opportunités à proposer aux professionnels français. GTI/Nayax dispose d'un savoir-faire indéniable et d'une équipe support et commerciale à l'écoute des opérateurs. Le paiement bancaire est une opportunité pour développer les ventes. Plus encore les lecteurs Nayax peuvent embarquer les Titres Restaurant dématérialisés et offre un portefeuille privatif (wallet) avec Monyx permettant de décliner une solution de fidélité complète et du cashback pour l'utilisateur final... Autant de points additionnels qui font du lecteur Nayax un outil polyvalent de développement des ventes. Cette croissance additionnelle est une des attentes des gestionnaires qui entendent aujourd'hui d'optimiser la rentabilité de chaque automate. L'année 2026 va nous permettre de renforcer nos offres et étendre les opportunités proposées aux gestionnaires avec un nouveau lecteur mais également une approche de télémétrie renforcée... Ces nouveautés vont se décliner tout au long de l'année et seront l'occasion de rencontrer les opérateurs et les clients souhaitant développer leur activité avec GTI/Nayax France.

