

L'EDITO

VINCENT TOCHE



La France est le plus gros marché du paiement par carte en Europe avec 72 millions de cartes bancaires, 2,3 millions de commerçants équipés de 2,6 millions de TPE (Terminaux de Paiement Electronique) acceptant le paiement par carte et 14 milliards de paiements par an !

La taille du marché français des paiements est une des explications du dynamisme du secteur des TPE qui favorise l'innovation, tant technologique que servicielle, et attire de nombreux entrants.

On est loin en effet du duopole des années 2000 entre Ingenico et Verifone. Si Ingenico est, encore en 2022, le premier fabricant de terminaux dans le monde, ses 5 poursuivants sont tous basés en Asie et Verifone n'est plus que 7^e.

La roue semble donc tourner, y compris en France, avec l'arrivée de fabricants de TPE d'origine Chinoise (comme PAX – lire l'interview en page 4), de start-ups françaises (comme Yavin ou Smile & Pay) voire, de grands groupes industriels qui se diversifient dans les paiements (Stancer, filiale d'Iliad). Mais la cartographie ne serait pas complète sans les grands acteurs internationaux qui ont aussi ciblé la France comme Adyen (à l'origine

dans l'e-commerce mais qui commercialise aussi des TPE), Square ou SumUp (qui viennent du mPOS).

Ce qui est frappant, c'est que les solutions logicielles s'affranchissent de plus en plus des matériels et vice versa. Ce qui permet aux grandes enseignes d'acheter d'un côté le terminal et de l'autre la solution de paiement, ce qui était impensable quand Conecs a démarré son activité... il y a 10 ans. A l'époque, le choix se résumait souvent à Ingenico, Verifone ou ...Worldline ! Le développement des solutions de paiement sous Android, qui devient le nouveau standard, ne fait que renforcer cette ouverture à la concurrence.

Mais concurrence n'est pas toujours synonyme de clarté. Ce numéro de « Connect & Vous » apporte quelques éclairages sur ce marché des TPE, en plein bouleversement.

Dans ce maelstrom d'innovations et d'incertitudes, une seule chose est certaine : tous ces acteurs veulent être en capacité d'accepter les TRD, devenu un élément incontournable de leur offre !

Bienvenue dans le monde méconnu des TPE, lecteurs de cartes CB et des cartes TRD !

Vincent TOCHE,
Président de CONEC

CHIFFRES CLÉS

LES CHIFFRES DU MARCHÉ DES TERMINAUX DE PAIEMENT

230.000	C'est le nombre de TPE acceptant les cartes Titre-Restaurant dématérialisés
1,5	Le nombre moyen de TPE des restaurateurs et commerçants indépendants
97%	Le taux d'acceptation des paiements <i>sans contact</i> chez les restaurateurs et commerçants indépendants. Aujourd'hui, ce taux est quasiment identique pour les cartes Conecs que pour les cartes bancaires
9 sur 10	Le nombre de transactions Conecs en <i>sans contact</i> . Pour les cartes bancaires, il est de 1 sur 2
2,6 millions	Le parc de TPE en exploitation en France en 2022.

(Sources : Conecs et GIE CB)

SOMMAIRE

CHIFFRES CLÉS

Les chiffres du marché des terminaux de paiement

P.1

Comment ça marche ?

Le marché des terminaux de paiement en pleine mutation

P.2

INTERVIEW

Bertrand MOUSSU
PAX FRANCE NOVELPAY

P.4

ACTU

P.6 P.7

LA PRESSE EN PARLE

P.8

COMMENT ÇA MARCHE ?

LE MARCHÉ DES TERMINAUX DE PAIEMENT EN PLEINE MUTATION



Un **terminal de paiement électronique** (TPE, ou « POS terminal » en anglais), aussi appelé « lecteur de cartes bancaires », est un appareil utilisé par les professionnels pour recevoir des paiements. Il en existe de plusieurs sortes. Historiquement (et sans remonter aux « fers à repasser » des années 70 !), le TPE est d'abord **fixe** ou « **filaire** », c'est-à-dire branché en permanence à une prise électrique. C'est l'outil que l'on voit le plus souvent dans les commerces de proximité ou au niveau des caisses des grandes surfaces.

Pour répondre aux besoins de petits commerçants, certaines « fintech » ont développé au début des années 2010 des terminaux de paiements portatifs ou mobiles (« mPOS » en anglais, pour « Mobile Point of Sale » / Point de vente mobile). Le **mPOS** étant compact, il prend peu de place, ce qui en fait forcément un atout en mobilité ou dans un petit espace de vente. Selon the Nilson Report, les ventes de mPOS ont d'ailleurs représentés 31,3% de part de marché en 2022 (ce marché étant tiré principalement par l'Asie qui représentent 68% des ventes mondiales de TPE !).



Depuis quelques temps, le marché du TPE est secoué par une nouvelle innovation : le SoftPOS. Cette solution permet de s'affranchir du TPE conventionnel en transformant n'importe quel smartphone ou tablette grand public, en terminal de paiement grâce à une application mobile à télécharger. Elle utilise la technologie NFC pour accepter tout type de cartes de paiement ainsi que l'écran tactile pour la saisie du code secret (PIN code). Cette nouvelle technologie est parfois commercialisée sous le nom de « Tap to Phone » ou « Tap on Phone ». Ces terminaux sont complètement autonomes puisque directement reliés à Internet, sans passer par un téléphone.

Alors que le mPOS est vendu comme une version « bon marché » du TPE classique, le SoftPOS peut être considéré comme une solution quasi gratuite (aucun investissement à faire dans un lecteur de carte, ce qui est clairement un avantage pour les micro-commerçants). Le deuxième avantage du SoftPOS, et sans doute le plus important, c'est son utilisation en mobilité ce qui correspond aux besoins de certains commerces (taxi, food truck, magasin éphémère, etc.) comme à ceux de grandes surfaces afin de multiplier les points de paiement et fluidifier ainsi les files d'attente. Autre avantage, c'est le développement de services, notamment le rapprochement facilité entre carte de paiement et carte de fidélité.

Avec l'utilisation de plus en plus fréquente du « wallet » par le consommateur, nous assistons peut-être au rapprochement ultime entre la carte du porteur et le TPE du commerçant, avec ce nouveau dialogue entre 2 mobiles, le support matériel ou plastique ayant été digitalisé dans un smartphone...

Au-delà des aspects techniques (ou marketing !), les différences entre ces solutions se font aussi au niveau du modèle économique de ces acteurs et donc du coût pour le commerçant.

Traditionnellement, l'achat ou la location d'un TPE conventionnel nécessite d'obtenir une carte de domiciliation bancaire. Cette « carte commerçant », délivrée par une banque (ou par Conecs pour l'acceptation du TRD), est associée à un contrat monétique et un contrat de maintenance du TPE. Ce procédé est avantageux pour les « gros remettants » (commission banque < 1%) mais peut aussi être contraignant et coûteux, notamment pour les petites structures qui reçoivent peu de paiements, en raison du coût de maintenance du TPE. C'est pourquoi le modèle économique proposé par les acteurs du « mPOS » ou du « SoftPOS » (SumUp, Smile&Pay, myPOS, Viva Wallet...) est souvent moins cher et plus flexible mais, en contrepartie, il exige souvent la collecte des sommes encaissées, qui sont reversés après sur le compte du client (sauf pour le TRD).

Sur ces offres, le tarif se décompose toujours en deux parties : tout d'abord un coût fixe, qui représente le prix de l'appareil (de 19 € à 200 € en fonction des fonctionnalités, de l'autonomie et de la variété des moyens de paiements acceptés pour les « mPOS » voire rien pour les « SoftPOS ») puis un taux de commission, qui sera prélevé sur chaque paiement encaissé (de 0,5% à 1,8%).

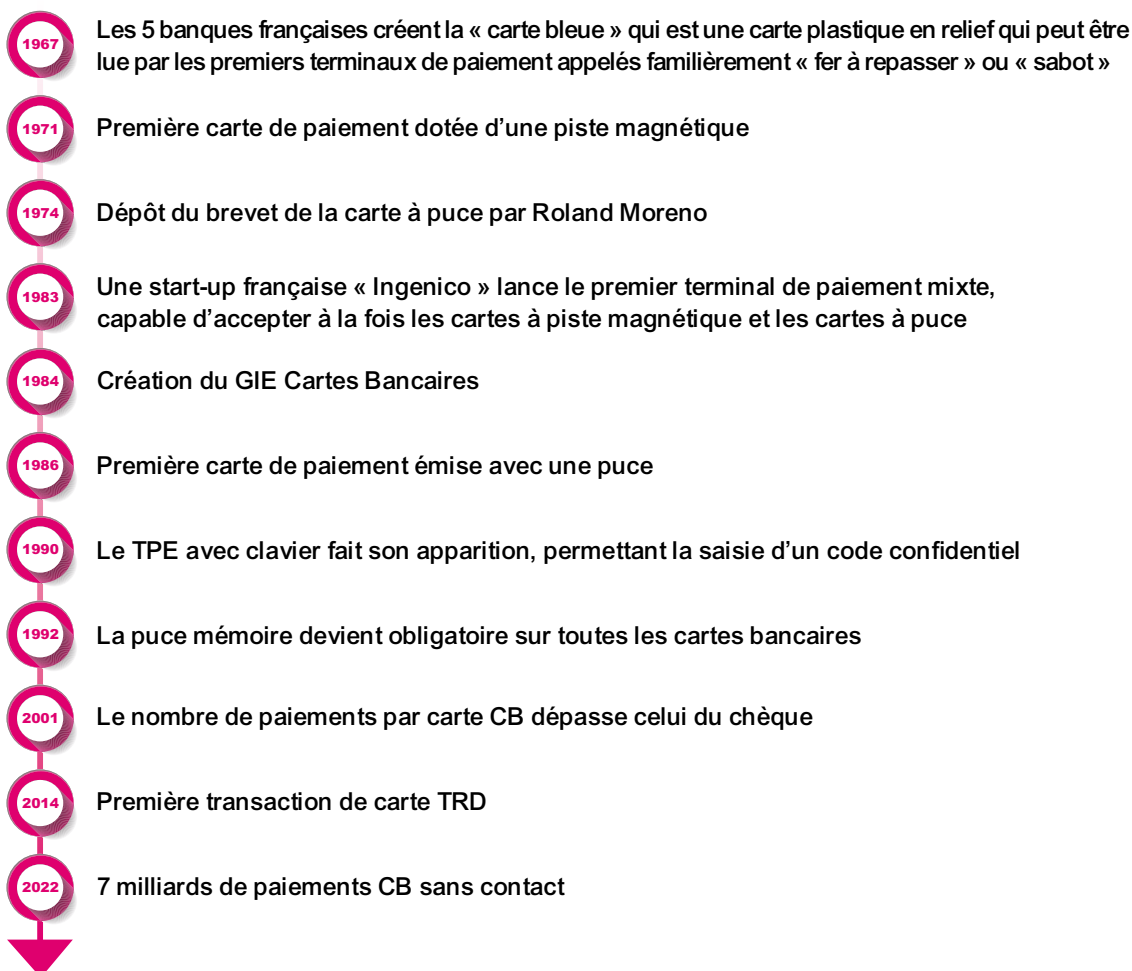
Une fois cette cartographie posée, quelles sont les tendances identifiables sur le marché France ?

D'abord, la montée en puissance de l'e-commerce, qui a non seulement facilité l'entrée de nouveaux acteurs sur le marché des TPE (lire l'éditorial) mais a aussi transformé l'approche de certains acteurs du paiement qui commencent à proposer à leur clients une offre tout en un, omnicanal, déployable tant au niveau des paiements de proximité (contact, sans contact, automate) qu'au niveau de la vente à distance.

Puis, cette concurrence accrue entre acteurs installés et nouveaux a entraîné une guerre des prix notamment sur le matériel TPE, les fabricants de terminaux remontant la chaîne de valeur en proposant des logiciels de paiement et en entrant dans la gestion de la transaction de paiement. Mais l'autre sens existe aussi, avec les « pure players » du paiement associant de plus en plus leurs offres avec de la vente de matériels.

Le marché du TPE est ainsi redevenu très dynamique avec une grande variété d'acteurs (banques traditionnelles, acteurs internationaux, intégrateurs asiatiques, fintech, etc.) et de solutions (proxi/VAD, monétique autonome/intégrée). Il y en a pour tous les goûts, toutes les tailles et tous les types de commerce. Faites votre marché !

LES DATES CLÉS DES TERMINAUX DE PAIEMENT



INTERVIEW

BERTRAND MOUSSU

PAX FRANCE NOVELPAY - Président



C&V : Monsieur Moussu, vous êtes le président de PAX France, qui est PAX ?

B.M : Pax est un constructeur chinois fondé en 2000 et présent sur le marché français depuis 2018. C'est le leader mondial des terminaux de paiement électronique Android (SmartPOS).

Il faut savoir que plus de 90% du CA du groupe est réalisé à l'international et que la zone EMEA constitue notre principal marché de croissance avec une progression de 41% en 2022.

La France est un marché particulièrement intéressant pour Pax compte tenu de son taux d'équipement en cartes, qu'elles soient bancaires ou de Titres-Restaurant comme celles de Conecs.

C&V : En quoi vos terminaux se différencient-ils de vos concurrents principaux tels qu'Ingenico par exemple ?

B.M : Par leur fiabilité (faible taux de panne), leur design élégant, et également, par leurs aspects novateurs et souples fonctionnellement puisque nous sommes les premiers à avoir pris la direction des terminaux de paiement Android qui nous apportent d'énormes possibilités de développement et d'intégration d'applications autour du paiement.

Nous sommes par exemple les premiers à avoir proposé un terminal-tablette qui intègre l'ensemble de la chaîne de commande d'un établissement, à savoir la prise de commande, la facturation et surtout le règlement par carte (CB ou TRD) dans un seul et même appareil, un terminal de paiement Android.



Ce dernier peut d'ailleurs intégrer de nombreuses autres applications Android utiles comme diverses solutions d'encaissement en particulier dans la restauration, de fidélité, de don/pourboire, de paiements par QRCode, de gestion de la Carte Vitale.

Nous avons plus de 130 éditeurs de solutions métiers dans notre store.

C&V : Comment s'est initiée puis développée votre relation avec Conecs, l'opérateur technique de cartes Titre-Restaurant ?

B.M : La relation a été initiée en 2019 en partenariat avec Nepting qui commercialise une solution en architecture répartie (un TPE connecté à un serveur qui gère les demandes d'autorisations de paiement, la télécollecte, etc.) à base de terminaux PAX, et qui est un partenaire de Conecs.

INTERVIEW (SUITE)



Nous avons d'abord fait « homologuer » cette solution répartie (Terminaux A920, A77, A50, A80, Q25, Q30, Q92, IM20, IM30, E800, E700, etc..) par les équipes monétiques de Conecs puis nous avons complété notre offre cette année avec une solution autonome (TPE directement connecté à l'acquéreur).

L'ensemble de ces tests s'est formidablement bien passé et l'on peut dire que l'intégration des paiements en TRD labélisés Conecs est particulièrement efficace et fluide.

Il est vrai que nos applications de paiement de proximité contact et sans contact bénéficient déjà de l'agrément délivré par le Groupement des Cartes Bancaires (GIE CB) avec lequel Conecs est partenaire, et que les tests préalables à cet agrément laissent augurer une parfaite compatibilité avec les paiements TRD.

Nous sommes d'ailleurs agréés FRv6.2.1 dans les deux solutions pour encore plus de souplesse et de possibilités.

C&V : Après ces débuts de collaboration prometteurs avec les équipes de Conecs, un premier bilan ?... Et faites-nous voir l'avenir, des perspectives ?

B.M : Il est clair que nous sommes sur un marché en pleine mutation technique. Depuis les TPE traditionnels sous système d'exploitation propriétaire, nous évoluons à grande vitesse vers des terminaux Android ouverts, aux possibilités quasi infinies.

Nous travaillons avec l'ensemble des acteurs du marché tels que les banques, les revendeurs spécialisés, le GIE CB, les éditeurs, les intégrateurs ou des acteurs plus ciblés comme Conecs pour proposer des solutions beaucoup plus complètes et performantes que les terminaux historiques.

En ce sens, que ce soit par la solution répartie ou la solution autonome, Conecs nous aide à proposer aux commerçants (restaurateurs, distributeurs alimentaires, acteurs de la distribution automatique etc.) des solutions innovantes intégrant encaissement, sondage client, pourboire, cashback, dématérialisation des tickets, etc... L'avenir est prometteur !

PAX EN CHIFFRES :

- Leader mondial des terminaux de paiement Android
- Plus de 68 millions de terminaux déployés dans le monde
- 1.027 millions \$ de CA en 2022 dont 90% à l'international
- Présence dans plus de 120 pays
- 1.600 employés

ACTU



La fin programmée des tickets de caisse et tickets de TPE

Après avoir été annoncée le 1^{er} janvier, puis le 1^{er} avril 2023, la **fin de l'impression automatique du ticket de caisse** vient à nouveau d'être repoussée... au 1^{er} août 2023. Le ministère de l'Economie et des Finances a invoqué l'inflation pour justifier ce nouveau report et le souhait des Français en cette période particulière de vérifier l'exactitude du montant de leurs courses.

Cette mesure, en application de la loi n°2020-105 du 10 février 2020 relative à la lutte contre le gaspillage et à l'économie circulaire, a pour objectif de réduire le gaspillage de papier, de simplifier la vie des consommateurs et des commerçants, ainsi que lutter contre les substances dangereuses présentes dans les tickets de caisse, tels les perturbateurs endocriniens.

Le Titre-Restaurant Dématérialisé (TRD) sera également impacté car une transaction par carte restaurant passe sur les TPE (Terminaux de Paiement Electronique) agréés CB.

Sont donc concernés les tickets de caisse, les tickets émis par des automates, les tickets de carte bancaire, les bons d'achat, tickets promotionnels ou de réduction et bien-sûr, les tickets de carte restaurant.

Le consommateur aura donc le choix entre **3 options** : soit demander expressément au commerçant l'impression du ticket (caisse, TRD ou CB), soit demander l'envoi du ticket sous forme dématérialisée (via sms, QR code ou email), soit ne rien demander à son commerçant.

Selon Opinionway, 76% des consommateurs déclarent continuer à demander l'impression d'un ticket papier. Mais dans les faits, les commerçants (notamment les GMS en alimentaire qui ont mis en place cette fonctionnalité depuis quelques mois) remarquent qu'environ la moitié des consommateurs ne demandent plus l'impression du ticket. La gestion des tickets chez les GMS est en général facilitée par l'utilisation d'une carte de fidélité qui permet au consommateur de consulter le détail de ses achats.

Pour aller plus loin, textes de loi et références [cliquer ici](#)



LE COIN DE L'EXPERT MONÉTIQUE :

- La fonctionnalité de non-impression systématique des tickets fait partie de la release FR V6.2.1 du logiciel CB, qui est en cours de déploiement par les Acquéreurs CB.
- En Monétique Autonome, le parc de TPE TETRA et TELIUM (Ingénico) bénéficie d'un add-on qui gère les impressions du ticket (et donc son caractère optionnel) et qui a pu être installé par certains commerçants ou mainteneurs de TPE avant le déploiement de la version du logiciel CB dans le TPE. Mais cet add-on est un peu moins riche en fonctionnalités que le FRV6.2.1 (par ex : le paramétrage se fait obligatoirement en local, et ne peut pas être téléparamétré).
- Pour les grandes enseignes, en Monétique Intégrée, le système de caisse permet de gérer déjà en option l'impression du ticket (cf. les caissières qui posent la question depuis déjà de nombreux mois).

ACTU (SUITE)

VIS MA VIE DAF



Alizée



Sandra

Conecs est organisé en pôles spécialisés dans des métiers bien différents : Direction des Systèmes d'Informations, Direction des Solutions Monétiques, Directions des Opérations et Réseaux, Direction Administrative et Financière, et Direction Générale.

Après la DSI en octobre, le 21 mars c'est Sandra (RAF) et Alizée (Office Manager) qui ont ouvert leurs portes au cours d'une journée « Vis ma vie de DAF » à toute l'équipe de Conecs !



Conecs a renforcé son partenariat avec la plateforme de paiement ADYEN (PSP). Les deux partenaires œuvraient d'ores et déjà sur les paiements de proximité et travaillent dorénavant conjointement sur les potentiels de développements autour du e-commerce. Ils participent ainsi au déploiement d'enseignes majeures de l'écosystème de la restauration et des commerces assimilés comme Just Eat ou d'autres enseignes de la grande distribution.



Un changement
se prépare
chez Conecs...

Plus d'infos
dans le numéro
de rentrée !

LA PRESSE EN PARLE



TendanceHotellerie.fr – 12 mai 2023

La CNTR défend le TR, dispositif socio-économique toujours innovant pour plus de 5 millions de Français

L'objectif premier de la dématérialisation du titre-restaurant est de recentrer le dispositif sur sa vocation originelle, à savoir la prise en charge du repas du salarié pendant sa journée de travail.

Tout en permettant d'assurer un bon usage et en offrant de nouveaux services aux salariés bénéficiaires et aux commerces affiliés – « bons plans », systèmes de fidélisation, produits additionnels, ... – la dématérialisation est facteur de simplification : le montant dépensé est plafonné à 25 € par jour mais cette somme peut être dépensée en plusieurs fois dans la journée.

De plus, la simplicité d'usage du titre dématérialisé facilite sa diffusion auprès des petites entreprises, jusqu'ici peu accessibles du point de vue commercial, et en termes de qualité de gestion pour les ressources humaines.

LA PRESSE EN PARLE (SUITE)



Netpme.fr – 12 mai 2023

Travailler à temps partiel n'exclut pas forcément du bénéfice de titres-restaurant

Le salarié ne peut se voir attribuer des titres-restaurant que pour les jours où il est présent dans l'entreprise, pendant la pause qui lui est accordée pour sa restauration.

En conséquence, le salarié dont les horaires de travail ne recouvrent pas l'interruption utilisée habituellement pour prendre un repas ne peut prétendre aux titres-restaurant.

Il en est ainsi pour les salariés qui terminent leur travail quotidien en fin de matinée ou qui le commencent en début d'après-midi, et qui ont donc la possibilité de prendre leur repas après la fin de leur journée de travail ou avant le commencement de cette journée.

Mais les salariés à temps partiel ont droit aux titres-restaurant si l'heure du déjeuner est comprise dans leur horaire de travail.



RTL.fr – Mars 2023

Titres restaurant : pourquoi le titre papier est refusé par davantage de restaurateurs ?

De plus en plus de restaurateurs abandonnent le titre restaurant papier, au profit des cartes. Un phénomène dû à la suppression d'un organisme essentiel qui facilitait leur gestion.

La Centrale de règlement des titres (CRT), qui gérât le remboursement des titres papier pour tous les professionnels, quel que soit l'émetteur, a fermé ses portes le 28 février 2023. Ainsi, depuis le 1er mars, les restaurateurs et commerçants peuvent encore accepter les titres classiques, mais doivent les envoyer eux-mêmes à chacun des émetteurs.

Une étape supplémentaire qui découragerait plus d'un professionnel, et les pousserait à privilégier les cartes, plus pratiques.



Aide-sociale.fr – Mai 2023

**La carte restaurant : comment ça marche ?
Quels avantages et quelles différences avec le titre restaurant papier ?**

En tant que salarié, vous n'aurez pas à choisir entre un ticket en format papier et une carte dématérialisée : **c'est l'employeur qui opte pour le format de son choix** et le propose ensuite à tous ses employés.

(...) la version carte présente de nombreux avantages :

- **En cas de perte ou de vol**, l'utilisateur peut faire opposition en ligne et une nouvelle carte lui est renvoyée rapidement
- **Possibilité de payer au centime près** : contrairement au titre restaurant papier, la carte restaurant permet de régler le montant exact de l'achat ou du repas
- **Disponibilité immédiate et permanente** : l'employeur peut recharger la carte à distance
- **Complément de paiement** : si le montant du repas est supérieur au plafond de paiement, il est possible de compléter la transaction avec un autre moyen de paiement (CB, espèces...)
- **Solution plus écologique**, la carte restaurant évite l'impression de centaines de tickets ou milliers de titres restaurant chaque mois
- **Sécurisation des transactions** : grâce au suivi en temps réel via une application mobile, le salarié peut vérifier ses dépenses et constater rapidement toute utilisation frauduleuse