

L'EDITO

FRÉDÉRIC AMSLER



« Malgré un contexte compliqué en France et agité à travers le monde, Conecs a continué son chemin en faisant aboutir de nombreuses réalisations en 2025. Nous terminons l'année en ayant atteint les objectifs que nous nous étions fixés (et même un peu mieux 😊 !!). Nous avons raccordé de nombreuses nouvelles solutions d'acceptation parmi lesquelles l'émergence des Tap on phone, ... to pay, ... to phone, ... est notable. Naturellement, ces solutions d'acceptation sont particulièrement adaptées à la restauration en complément des terminaux de paiement traditionnels et même quelques fois en remplacement de ceux-ci. Dans ce contexte, Conecs travaille avec un premier partenaire à la mise au point d'une solution permettant de récupérer instantanément les identifiants Conecs des restaurateurs / commerçants. Nous aurons l'occasion de vous l'expliquer plus en détail.

L'année 2025 se termine également sur plusieurs autres notes très positives. Notre réseau de commerçants acceptant, les cartes labellisées Conecs, n'a jamais été aussi large et autant développé avec l'acceptation du paiement sans contact.

Nous vous l'annonçons dans notre précédente newsletter, c'est désormais effectif depuis début décembre : les Titres-Restaurant labellisés Conecs sont acceptés progressivement

dans les restaurants McDonald's en paiement en ligne via l'application McDo+. L'ensemble des restaurants McDonald's devrait en bénéficier d'ici quelques semaines. Nous remarquons déjà un volume significatif de transactions et ce moyen de commander et de payer devrait rapidement prendre de l'ampleur et être adopté par les clients de McDonald's.

Enfin, nous terminons l'année avec le lancement très réussi de Pluxee en Apple Pay via Conecs. C'est un véritable succès avec une adhésion et une montée en charge rapide et sans accroc. Cela nous ouvre de belles perspectives pour les années à venir.

Après une année 2025 qui se conclut en apothéose, qu'attendre pour 2026 ?

D'autres projets enthousiasmants devraient aboutir au cours de cette nouvelle année. Les paiements Apple Pay et plus largement X-Pay (notamment Google Pay) devraient continuer à se déployer à travers Conecs et son réseau de restaurants et commerçants. Nous travaillons à la possibilité d'élargir notre gamme de services aux titres spéciaux de paiement au sens large au-delà des seuls Titres-Restaurant. Ce ne sont qu'une partie des beaux chantiers qui devraient bien nous occuper et continuer à nous faire progresser.

Je profite de cette newsletter pour remercier chaleureusement les équipes Conecs pour la qualité de leur travail, leur implication et leur professionnalisme qui sont aujourd'hui largement reconnus dans notre « écosystème ». Je compte bien entendu également sur elles en 2026 car sans nos collaboratrices et collaborateurs, rien ne serait possible.

Je vous souhaite à toutes et tous une très bonne année 2026 pleine de réussites personnelles et professionnelles.

Frédéric Amsler,
Président de CONECS

CHIFFRES CLÉS

- 83 %** Des Français donnent un pourboire
- 78 %** Des Français favorables à la défiscalisation des pourboires
- 3,10 €** Montant moyen du pourboire laissé par les Français
- 26 %** Des Français disent laisser un pourboire via des solutions numériques depuis 2021
- 41 %** Des Français de moins de 25 ans utilisent le pourboire digital qui est plus pratique pour eux

SOMMAIRE

- CHIFFRES CLÉS** P.1
- Comment ça marche ?** P.2
L'onboarding Titre-Restaurant ou comment accepter le Titre-Restaurant dans un établissement
- INTERVIEW** P.4
Interview de Renan Le Bot
Directeur Distribution et Animation Commerciale du Groupement des Cartes Bancaires
- ACTU** P.6
- LA PRESSE EN PARLE** P.8

COMMENT ÇA MARCHE ?

L'ONBOARDING TITRE-RESTAURANT OU COMMENT ACCEPTER LE TITRE-RESTAURANT DANS UN ÉTABLISSEMENT

La récente affaire de l'agrément à l'acceptation des Titres-Restaurant de l'enseigne de décoration néerlandaise HEMA, souligne l'importance de règles d'agrément claires qui préservent le Titre-Restaurant dans sa mission initiale : donner l'accès aux salariés à un repas équilibré hors domicile pendant la journée de travail.

Petit rappel utile des règles d'agrément et d'adhésion au système du Titre-Restaurant, qui passe notamment par une contractualisation avec les émetteurs de Titres-Restaurant clients de Conecs.

C'est en 1967 que le gouvernement Pompidou, alors Premier ministre du Général de Gaulle, dote la France d'un cadre législatif pour le Titre-Restaurant par une ordonnance de septembre 1967, lui conférant par là même des avantages sociaux et fiscaux tant pour les salariés bénéficiaires que pour les employeurs cofinanceurs. Afin d'en éviter toute dérive, une Commission réunissant toutes les parties prenantes (sociétés émettrices de Titres, employeurs, salariés, restaurateurs) est créée pour superviser le fonctionnement du dispositif. C'est l'actuelle C.N.T.R. (Commission Nationale des Titres-Restaurant), passage obligé pour tout établissement souhaitant pouvoir accepter les Titres-Restaurant en règlement de ses prestations.

Étape N°1 : L'agrément auprès de la C.N.T.R

Avant toute démarche, le commerçant, restaurateur ou assimilé, doit tout d'abord vérifier que son activité lui permet bien d'accepter les Titres-Restaurant. Le Titre-Restaurant ne peut être accepté que par les restaurants et assimilés restaurants, les détaillants de fruits et légumes et les autres commerçants alimentaires.

La démarche d'agrément diffère légèrement selon le type d'établissement :

A) Les restaurants et assimilés (cafés/hôtels restaurants, restauration rapide, etc.) :

Si le code APE de l'établissement est 56.10A, 56.10B, 55.10Z, 56.10C, il est possible d'accepter les Titres-Restaurant dans l'établissement sans autorisation administrative préalable. Cependant, pour obtenir le remboursement des Titres, **l'agrément C.N.T.R. est indispensable, bien qu'automatique.**

B) Les détaillants de fruits et légumes

Là encore, il est possible d'accepter les Titres-Restaurant dans l'établissement sans autorisation administrative préalable. Cependant, pour obtenir le remboursement des Titres, l'établissement devra justifier de sa qualité de détaillant en fruits et légumes auprès de la **C.N.T.R. en lui adressant les pièces justificatives** (avis de situation ou certificat d'inscription Sirene, KBis Original et formulaire dédié).

C) Les autres commerces alimentaires :

Dans ce cas, il est indispensable d'obtenir un agrément assimilant l'établissement aux restaurateurs. Cet agrément est délivré par la **C.N.T.R., après instruction d'une demande particulière accompagnée des justificatifs adéquats.**

Quel que soit le type de commerce agréé et dans tous les cas, la C.N.T.R. informe toutes les sociétés émettrices de Titres-Restaurant de l'obtention de l'agrément. Au vu de tout cela, peut-on assimiler Hema à un restaurant ou à un « commerçant alimentaire », la question mérite d'être posée.

COMMENT ÇA MARCHE ? (SUITE)

Étape N°2 : La contractualisation avec les émetteurs de Titres-Restaurant

Dès l'obtention de l'agrément d'un établissement auprès de la C.N.T.R., cette dernière informe tous les émetteurs de Titres-Restaurant de ce nouvel agrément. Les émetteurs peuvent alors prendre contact avec l'établissement, en général par courriel, afin de contractualiser avec lui.

Cette contractualisation se fait principalement sur les sites web de chacun des émetteurs de titres dont l'établissement souhaite accepter les Titres-Restaurant.

Les liens de ces sites pour les émetteurs clients de Conecs :

- Edenred : **Rejoignez notre réseau Edenred - Effectuer votre demande**
- UpCoop : **Mon Commerce UP**
- Pluxee : **Rejoindre le réseau Pluxee Restaurant**
- Bimpli : **Rejoignez Bimpli - Bimpli**

Étape N°3 : Le paramétrage des terminaux de paiement (TPE)

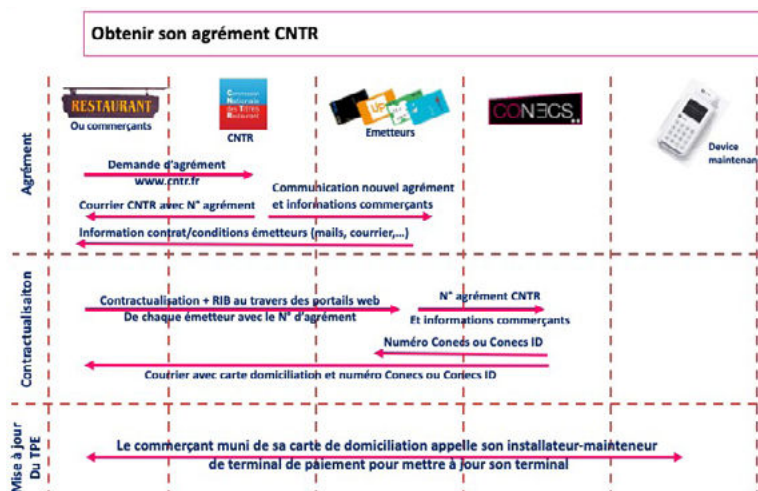
Cette dernière étape est indispensable afin de pouvoir accepter les cartes Titre-Restaurant des clients de Conecs. C'est une étape simple, rapide et gratuite.

Il suffit en effet d'appeler le « mainteneur » des TPE (son numéro est souvent indiqué sur le TPE) muni de la « carte de domiciliation » envoyée par courrier par Conecs dès l'agrément de la C.N.T.R., afin que le mainteneur paramètre le ou les TPE, à distance et sans intervention particulière de l'établissement.

EN RÉSUMÉ :

- 1) Agrément C.N.T.R.
- 2) Contractualisation avec chacun des émetteurs de Titres-Restaurant
- 3) Paramétrage de TPE

Processus complet d'agrément puis de contractualisation avec les émetteurs de Titres-Restaurant, suivi de la mise à jour Conecs du terminal de paiement



INTERVIEW

RENAN LE BOT

DIRECTEUR DISTRIBUTION
ET ANIMATION COMMERCIALE
DU GROUPEMENT DES CARTES BANCAIRES



CONNECT&VOUS : Récemment créé chez CB, quelle est votre fonction exacte de Directeur Distribution et Animation Commerciale et comment s'articulent vos différentes activités ?

RENAN LE BOT : Je suis arrivé chez CB en juin 2023 en tant que Directeur Distribution et Animation Commerciale. En réalité, on retrouve deux dimensions dans cette fonction. D'une part, un volet distribution via lequel nous épaulons nos clients pour implémenter nos produits et services. D'autre part, un volet animation commerciale où l'on fait en sorte que les produits et services CB soient bien maîtrisés, bien mis en avant et puissent ainsi produire du Produit Net Bancaire pour nos clients et des transactions pour CB.

Il faut aussi bien comprendre que dans notre action commerciale, nous évoluons sur un principe BtoBtoC, c'est-à-dire que l'utilisateur final n'est pas notre client.

Nous n'avons rien inventé en termes de marketing. Nous avons créé la fonction commerciale, ce qui nous a permis de réorganiser complètement la stratégie de CB, avec cette nouvelle direction opérationnelle pour plus

d'efficacité, une meilleure performance et ainsi être plus « level playing field » avec nos principaux concurrents.

Afin de donner naissance à cette nouvelle stratégie commerciale nous avons déterminé 4 typologies de clientèle : les établissements financiers, les commerçants, les e-commerçants ainsi que les prestataires proposant leur solution d'acceptation. Nous menons des actions auprès de chacun.

C&V : Quels moyens avez-vous mis en œuvre depuis 2023, et de manière encore plus importante, quels sont ceux que vous prévoyez pour les années à venir afin d'atteindre vos différents objectifs ?

R.L.B : Comme je l'ai précédemment expliqué, il y a eu tout d'abord la création de cette nouvelle direction, le recrutement de collaborateurs afin de la faire fonctionner et un budget spécifique a bien entendu été alloué. Cela s'inscrit totalement dans le plan CB Dynamique 2026 actuellement en cours.

Le nouveau plan sera très précisément défini courant 2026 pour tracer la route à horizon 2030. Dans les projets en cours, le premier est à mon sens essentiel.

Il s'agit d'une nouvelle approche basée sur une logique de co-construction avec chaque type de client. Nous avons très simplement décidé de les écouter et de mieux les comprendre.

Auparavant nous arrivions avec une stratégie totalement définie en amont. Maintenant on écoute les idées, on analyse les besoins de nos clients et on fait évoluer en partenariat avec eux une méthode de travail commune en tenant compte de leurs enjeux spécifiques.

Regagner en visibilité était l'un de nos autres projets majeurs. En faisant évoluer l'identité visuelle de l'entreprise (logotype) dans laquelle nous avons intégré la valeur nationale « bleu/blanc/rouge », cela nous permet dorénavant de mettre en lumière l'excellence, la souveraineté de CB et le savoir-faire à la française. L'industrie du paiement avec CB en son cœur, en fait réellement partie et nous voulions valoriser cette excellence. Nous retrouvons très présente cette nouvelle identité dans toutes nos communications avec l'objectif de montrer et démontrer que nos solutions « made in France » sont plus performantes techniquement et financièrement :

INTERVIEW (SUITE)

avec moins de fraude, moins de paiements non aboutis et donc plus de chiffre d'affaires pour les commerçants, et tout cela, à un coût très nettement inférieur à ceux de nos concurrents.

Beaucoup plus d'établissements financiers s'intéressent ainsi à nos produits et services et proposent maintenant CB.

Pour les séduire au mieux et les faire adhérer aux solutions CB, nous avons commencé à mettre en place un projet que l'on a nommé « simplification de l'Onboarding CB ». Il se traduit par 14 chantiers qui ont été menés à terme ou qui sont en cours de finalisation afin de simplifier la vie des candidats à l'accostage CB.

Nous avons actuellement 27 candidats intéressés pour intégrer la solution CB.

Dernier élément important, nous avons développé un certain nombre d'outils dont plusieurs soutenus par de l'IA qui nous permettent, par analyse comparée, de mettre le doigt sur des non-conformités d'implémentation sur un service, un produit ou un paramétrage. Ce type de démarche nous a permis en 2025 de récupérer quelque 100 millions de transactions juste en réalisant ces adaptations techniques.

C&V : Comment envisagez-vous le futur de votre relation professionnelle avec Conecs et en quoi le TRD est un sujet important dans votre stratégie de développement ?

RLB : Le jour où je suis arrivé chez CB et après avoir analysé précisément notre relation avec Conecs, je me suis rapidement dit que nous étions des cousins germains ...

Je m'explique, c'est une relation saine économiquement et ultra-importante stratégiquement. En fait, la problématique de CB est très similaire à la problématique de Conecs ou inversement. Conecs utilise tous les standards techniques CB, c'est donc un réseau complémentaire spécifique TRD et par conséquent un véritable relais de croissance pour CB. Conecs avec les Titres-Restaurant a permis de générer de la croissance pour CB ces dernières années.

De plus, quand on sait qu'il reste encore 30 %* du marché qui fonctionne en Titres-Restaurant papier avec l'obligation de bientôt dématérialiser, c'est là aussi un autre important relais de croissance.

Tout ceci est la véritable démonstration que Conecs est plus que jamais au cœur de la proposition de valeur et de la stratégie CB.

En conclusion, Conecs, dans le domaine des Titres-Restaurant, et peut-être dans les temps à venir pour les Titres Spéciaux de Paiement (nous y travaillons avec eux actuellement), est très connectée à la proposition CB. C'est un partenaire stratégique sur un marché ultradynamique et qui permet à CB d'avoir un excellent relais de croissance intimement lié au développement de Conecs.

*données CNTR pour l'année 2024



ACTU



CONGRÈS UMIH À PERPIGNAN

Le 73^e congrès de l'Umih s'est déroulé du 17 au 19 novembre au Palais des Congrès de Perpignan.

Placé cette année sous le thème de « L'hospitalité, trait d'union des territoires », sujet très cher aux professionnels de l'hôtellerie/restauration, il a réuni durant trois jours plus de 600 chefs d'entreprise et élus du secteur. La superbe soirée de clôture d'une grande convivialité s'est tenue dans la très prestigieuse église des Dominicains de Perpignan. Comme chaque année, Conecs était présente aux côtés des membres de la profession.

LANCEMENT DE L'APPLE PAY PLUXEE AVEC CONECS, À TERME D'AUTRES ÉMETTEURS DEVRAIENT SUIVRE

La nouvelle application Apple Pay Pluxee avec Conecs est désormais disponible. Elle apportera aux utilisateurs de nombreux services optimisés avec toujours des informations essentielles comme le solde, l'historique des transactions et tous les bons plans exclusifs.

Un commerçant verra ainsi tous les flux cartes physiques et paiements mobiles transiter par un même circuit Conecs pour plus de simplification et en économisant les commissions bancaires.

La connexion se fera avec les identifiants habituels ou l'authentification biométrique. Pour des raisons de sécurité, les fonctionnalités de paiement mobile et de complément de paiement devront être réactualisées.

L'ESPRIT DE NOËL A SOUFFLÉ SUR LA TRIBU CONECS

La journée du mercredi 17 décembre, dédiée à de nombreux partages en toute convivialité, a débuté sur les chapeaux de roues chez Quiz Room. Entre rires et compétition (très amicale, nous nous sommes affrontés lors d'un quiz culturel endiablé.

Après avoir bien sollicité nos méninges, nous avons repris des forces autour d'un bon repas au restaurant Bijou.

L'apothéose de cette journée ? Notre distribution de cadeaux au bureau ! Nous avons eu le plaisir de recevoir un plaid ultra-douillet Le Cadeau Français et une boîte de chocolats pour la touche de gourmandise.

Une belle parenthèse qui nous a permis de nous retrouver et de partager de superbes souvenirs avant de clôturer l'année !



ACTU (SUITE)

SUPPRESSION DÉFINITIVE DES TITRES PAPIER

Véronique Louwagie, ancienne ministre chargée du Commerce avait déposé le 26 juin dernier, un projet de réforme dans lequel figurait l'arrêt définitif de l'utilisation des titres papier au 31 décembre 2026.

À ce jour, ce projet n'a pas encore été entériné par le Parlement. L'idée serait donc d'aboutir à une dématérialisation à 100% des Titres-Restaurant. Cela aura pour grand avantage de réduire de manière importante les coûts de gestion des commerces. Pour les utilisateurs, ils pourront régler leurs achats à L'euro près et cela réduira considérablement le risque de perte de leurs Titres-Restaurant.



ARRIVÉE DE BRUNO PIOVA

L'équipe DSI de Conecs a accueilli en septembre dernier Bruno Piova, son nouveau développeur.

TITRES-RESTAURANT DESTINÉS AUX TÉLÉTRAVAILLEURS

Dans deux décisions rendues le 8 octobre 2025, la Cour de cassation a enfin tranché et a ainsi jugé que les télétravailleurs ont droit aux Titres-Restaurant dans les mêmes conditions que les salariés physiquement présents sur site.

La Cour de cassation confirme et rappelle :

- qu'aux termes de l'article L. 1222-9, III, alinéa 1er, du Code du travail, « le télétravailleur a les mêmes droits que le salarié qui exécute son travail dans les locaux de l'entreprise ».
- que selon l'article L. 3262-1, alinéa 1er, « le Titre-Restaurant est un titre spécial de paiement remis par l'employeur aux salariés pour leur permettre d'acquitter en tout ou partie le prix du repas consommé au restaurant ou acheté » auprès de certains magasins d'alimentation.
- qu'aux termes de l'article R. 3262-7, « un même salarié ne peut recevoir qu'un Titre-Restaurant par repas compris dans son horaire de travail journalier ».

Il en résulte que « l'employeur ne peut refuser l'octroi de cet avantage à des salariés au seul motif qu'ils exercent leur activité en télétravail ».

ÉVOLUTION DU MARCHÉ DES TRD

Le marché des TRD continue à être en constante évolution. Grâce en partie à l'inflation due au Covid 19, le marché global des Titres-Restaurant a dépassé les 10 milliards d'euros au 31 décembre 2024.

A cette même date, les TRD représentaient 70 % du marché des Titres-Restaurant contre 30 % aux titres papier.

Un volume d'affaires en croissance pour le plus grand bénéfice des restaurants et commerçants acceptant les cartes Titres-Restaurant labellisés Conecs.



Assemblée Générale Ordinaire Marché du titre-restaurant

Emission de titres-restaurant (papier et dématérialisé)

	Volume	Valeur	Valeur faciale moyenne
2024	1 211 516 152	10 825 462 623 €	8,94 €
2023	1.118.766.617	9.719.762.015 €	8,69 €

LA PRESSE EN PARLE



journaldeleconomie.fr

07/11/2025

**Titres-Restaurant : la taxe rejetée,
un répit pour le pouvoir d'achat des salariés**

Annoncée comme une mesure d'équité budgétaire, la taxe de 8 % envisagée par le gouvernement sur les Titres-Restaurant et autres avantages salariés aurait pesé sur le pouvoir d'achat de millions d'actifs. Le vote de l'Assemblée nationale, le 6 novembre 2025, met fin à un projet explosif pour les entreprises comme pour les salariés.



editions-tissot.fr

17/10/2025

**L'employeur peut-il financer des Titres-Restaurant
alors qu'un CSE est implanté dans une entreprise
d'au moins 50 salariés ?**

OUI : En matière de Titres-Restaurant, le salarié peut se voir financer une fraction de la valeur du titre par l'employeur mais également par le CSE. Même en présence d'un CSE dans l'entreprise, l'employeur conserve en principe la possibilité de financer une fraction de la valeur du titre. Dès lors qu'un CSE est en place dans une entreprise d'au moins 50 salariés, il dispose d'un monopole en matière de gestion des activités sociales et culturelles (ASC). Or, comme l'indique le guide URSSAF CSE et de nombreuses jurisprudences, le financement de Titres-Restaurant est qualifiable d'activité sociale et culturelle. La conséquence est simple : ce financement doit être mobilisé par le seul CSE, sauf si celui-ci décide volontairement de laisser l'employeur poursuivre ce financement.



conecs.fr

Janvier 2026

**Nouveau plafond de la contribution patronale à
l'acquisition de Titres-Restaurant par les salariés.**

Depuis le 1er janvier 2026 le plafond de la contribution patronale à l'acquisition de titres-restaurant par les salariés a été réévalué : il est désormais à 7,32€ (contre 7,26€ précédemment).

La valeur du titre-restaurant ouvrant droit à l'exonération maximale est désormais comprise entre 12,20 € (participation employeur de 60 % de la valeur faciale) et 14,64 € (participation employeur de 50 % de la valeur faciale).

L'Urssaf nous rappelle que :

« L'employeur détermine librement le montant de la valeur libératoire des titres-restaurant qu'il octroie à son personnel : aucune disposition de la réglementation en vigueur n'impose de valeur minimale ou maximale des titres.

Toutefois, la valeur des titres-restaurant est influencée indirectement par les limites légales imposées à la contribution financière des employeurs.

Pour être exonérée de cotisations de Sécurité sociale, la contribution patronale au financement de l'acquisition des titres-restaurant doit respecter deux limites :

1. être comprise entre 50 et 60 % de la valeur nominale du titre ;
2. ne pas excéder la limite maximale d'exonération de la part patronale (7,32 € en 2026) »