

CONNECT & Vous

L'EDITO

FRÉDÉRIC AMSLER



Je reprends la plume, avec un plaisir non dissimulé, à la suite de Vincent Toche, pour ce nouvel Editio du N° 37 de Connect & Vous. J'en profite pour souhaiter à nos lecteurs une très bonne rentrée et de continuer à avancer et construire même si le contexte, sous de nombreux aspects, est tumultueux.

Depuis maintenant plusieurs années, les Titres-Restaurant ont pris le tournant du e-Commerce. C'est une évolution importante puisqu'évidemment, payer en ligne était impossible avant avec les Titres-Restaurant papier. C'est aussi un des aspects de la dématérialisation qui a contribué à « ringardiser » la version papier. Aujourd'hui les bénéficiaires des Titres-Restaurant Dématérialisés (TRD) dématérialisés ne reviendraient en arrière pour rien au monde. Ils peuvent se faire livrer sur leur lieu de (télé)travail grâce à de nombreux acteurs (plateformes, chaînes de restauration ou même restaurants traditionnels), commander de leur bureau et aller chercher quelques minutes plus tard leur commande au coin de la rue comme chez Compose (Paris), payer leur repas récupéré dans des frigos connectés installés dans leur entreprise (par exemple avec Foodles) ou

encore payer à table dans les restaurants (avec Obypay ou Sunday).

Bien entendu, la période Covid a eu un effet accélérateur sur l'e-commerce, mais c'est la dématérialisation qui a permis de développer ces nouveaux usages pour le plus grand avantage des bénéficiaires de Cartes Titres-Restaurant. CONECS a pleinement pris le train de cette évolution dès ses débuts grâce à un partenariat fructueux avec Lyra, en lançant les premiers sites en 2019. Nous avons en particulier travaillé à des solutions permettant de s'adapter aux spécificités des frigos connectés. Parmi les premiers sites importants qui ont accepté les cartes restaurant labellisées CONECS, il y a Popchef ou Refectory (ex Dejbox), des startups qui se sont développées et ont aujourd'hui des volumes de paiement en Cartes Titres-Restaurant très importants. Nous pouvons nous attendre à l'arrivée d'autres usages innovants notamment via les « apps » qui sont un moyen d'améliorer le parcours client en évitant les passages en caisse. Un projet de CONECS en partenariat avec une enseigne de restauration et un PSP devrait même aboutir bientôt. Mais patience, nous ne tarderons pas à vous en dire davantage !

Frédéric Amsler,
Président de CONECS

CHIFFRES CLÉS

20 à 30%

La terrasse peut générer de 20 à 30% du chiffre d'affaires annuel d'un restaurant avec des pics estivaux allant jusqu'à 40%.

244 328 m²

À Paris, fin décembre 2023, 22 800 terrasses de restaurants occupaient environ 244 328 m² soit une progression de 60% par rapport à octobre 2020.

38,85 millions d'€

En 2022, la ville de Paris a perçu 38,85 millions d'€ de redevance pour occupation du domaine public. C'est une progression de grande importance puisqu'en 2014, le montant était de 27 millions d'€.

2 000 places

Depuis janvier 2024, environ 2000 places de stationnement ont été transformées en terrasses de restaurant pérennes.

Sources : Tendances restauration, Ibicity, France3 régions, Kapi-tol.fr, Marais-louvre.fr

SOMMAIRE

CHIFFRES CLÉS

P.1

Comment ça marche ?

P.2

Règlements TRD CONECS via xPay :
Les enjeux de la « double tokenisation »

INTERVIEW

P.4

Christophe Mariette
Commercial Director Lyra Group

ACTU

P.6

LA PRESSE EN PARLE

P.8

COMMENT ÇA MARCHE ?

RÈGLEMENTS TRD CONECS VIA XPAY : LES ENJEUX DE LA « DOUBLE TOKENISATION »



Le rêve de tout commerçant et en particulier des restaurateurs soumis au « coup de feu » de la fin de la pause déjeuner, est de rendre le règlement plus fluide, plus simple et surtout plus rapide. Il est ainsi passé des espèces avec rendu de monnaie, aux Titres-Restaurant papier, aux cartes bancaires et cartes labélisées CONECS, puis aux solutions digitalisées via téléphone ou montre connectée. Cette digitalisation des moyens de paiement, engagée il y a déjà plus de 5 ans, a rendu ce type de règlements particulièrement importants pour les émetteurs de Titres-Restaurant Dématérialisés et leurs opérateurs techniques tels que CONECS. Mais cette simplification pour les bénéficiaires et les affiliés restaurateurs, ne va pas sans une complexification des processus, pour en garantir la sécurité. Au cœur de ces processus, la « tokenisation » et son pendant, la « détokenisation ».

Connect & Vous vous décrypte les enjeux liés à ces néologismes, avec les explications de notre expert Nicolas Corbrejaud, Responsable Acquisition Monétique de CONECS.

La digitalisation des cartes de paiement, qu'elles soient bancaires ou TRD se fait soit dans les applications natives de leurs émetteurs (application native de la banque, application des émetteurs de TRD ou autres) ou dans un « Wallet ». Ce dernier consiste en un portefeuille digital de cartes diverses, digitalisées dans une application souvent liée au constructeur du smartphone (Apple Pay, Samsung Pay) ou de son O.S. (Google Pay). Ces 3 applications trustent l'essentiel du marché, on les appelle les « xPay ».

L'enjeu pour CONECS, comme pour ses clients émetteurs, est de réussir à intégrer les cartes labélisées CONECS au sein des applications xPay afin que le réseau CONECS soit utilisé pour chacune des transactions concernées, plutôt que de laisser ces mêmes transactions aux réseaux bancaires (CB ou Visa ou Mastercard) qui présentent moins d'avantages pour le commerçant (commission bancaire, flux TRD mélangés aux flux bancaires, fluidité d'acceptation, ...) comme pour le bénéficiaire (homogénéité du parcours de paiement, meilleure acceptation,...)

Techniquement, cette digitalisation d'une carte de paiement (TRD ou bancaire), nécessite un processus de « tokenisation », c'est-à-dire l'action de remplacer le numéro de cette carte par un « token » (ou « jeton »), soit, un identifiant numérique unique et sécurisé.

Pour CONECS, la difficulté vient du fait qu'à ce jour, les applications xPay ne permettent la digitalisation des cartes (bancaires ou TRD) qu'au travers d'un unique token de type « bancaire », privant le réseau d'acceptation privatif de CONECS de l'ensemble des transactions TRD qui transitent alors par le réseau bancaire plutôt que par le sien.

A la manière des cartes TRD labélisées CONECS hybrides qui intègrent DEUX applications (l'une « CONECS », l'autre bancaire), l'enjeu pour CONECS est donc d'intégrer à ces xPay un DEUXIEME token afin de sélectionner automatiquement l'application adéquate à chaque transaction TRD, « bancaire » ou « CONECS », en privilégiant le réseau « CONECS » dans la très grande majorité des cas.

Pour émettre un token « privatif » (par carte et par émetteur) pour le compte de CONECS, il était indispensable de passer par un tiers de confiance appelé TSP (Token Service Provider) apte à fournir un deuxième token exploité en plus, d'un token bancaire au sein des applications xPay. Ce process n'avait jamais été réalisé et entraînait de fait, pour CONECS et les émetteurs, dans une optique longue, un projet de 2 à 3 ans initié dès 2023 et dont les premières transactions (transaction TRD d'un émetteur via xPay avec double tokenisation) apparaîtront dès les prochaines semaines. Un projet complexe car si la tokenisation remplace un numéro de carte par un token, qui s'occupe de remplacer ensuite ce token par ce même numéro de carte pour traiter la transaction elle-même ? Ce process, appelé « détokenisation » et indispensable à la comptabilisation de la transaction par l'émetteur, a été au centre des réflexions entre CONECS et ses clients émetteurs. Ce processus, complexe, devait-il être assuré par chacun des clients émetteurs de CONECS ou par CONECS de façon mutualisée ? Dans tous les cas, les développements, tant pour les émetteurs que

COMMENT ÇA MARCHE ? (SUITE)

pour CONECS, s'annonçaient lourds et chronophages. CONECS a ainsi décidé de mettre en place ce service pour le bénéfice de ses clients qui peuvent l'utiliser s'ils le souhaitent..

LE PROJET

TEMPS 1 : Mise à jour du protocole de paiement CBAE (Carte Bancaire Acquéreur-Emetteur), dictionnaire de données permettant de véhiculer les informations d'une demande d'autorisation - dont les données liées à cette détokenisation. Adaptation par chacun des émetteurs connectés à l'infrastructure CONECS, à ce protocole mis à jour (1 an de développements pour CONECS et chacun des émetteurs concernés).

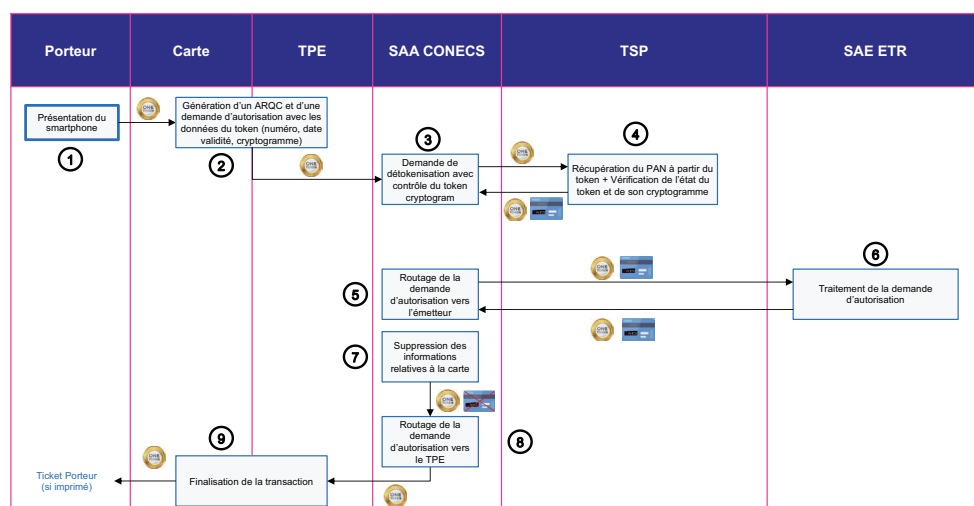
TEMPS 2 : Ajout des fonctionnalités de détokenisation à la plateforme CONECS. Actuellement en phase de test en laboratoire. Cette fonctionnalité peut être installée individuellement pour chaque émetteur client de CONECS qui le souhaite.

TEMPS 3 : Tests de transactions TRD / xPay (sans détokenisation via CONECS). Fin 2025

TEMPS 4 : Tests de transactions xPay de « bout en bout » entre CONECS ↔ TSP ↔ Emetteur. Début 2026

TEMPS 5 : Mise en exploitation progressive pour plusieurs émetteurs sur le premier semestre 2026

SCHÉMA EXPLICATIF D'UNE TRANSACTION XPAY VIA CONECS AVEC DÉTOKENISATION À L'INITIATIVE DE CONECS



: Token

: PAN détokenisé

Alors que les paiements par carte via mobiles s'envolent (+ 137 % en 2022, + 90 % en 2023. *Source Banque de France*) et représentent désormais plus de 10 % des paiements, il devenait indispensable pour CONECS de se positionner efficacement sur ces transactions. À quelques semaines des premières transactions TRD xPay réelles, on peut d'ores et déjà gager que c'est une mission complexe, mais accomplie !

INTERVIEW

CHRISTOPHE MARIETTE

COMMERCIAL DIRECTOR **Lyra** GROUP

CHAIRMAN AND COFOUNDER LYRA INDIA

CONSEILLER DU COMMERCE EXTÉRIEUR



CONNECT&VOUS : Bonjour Monsieur Mariette, vous êtes le Directeur Commercial Groupe de Lyra et vous venez d'être nommé « Conseiller du Commerce Extérieur de la France (CCE) par décret du Premier ministre », quelles responsabilités cela vous confère-t-il ? Quelles premières actions allez-vous engager ?

CHRISTOPHE MARIETTE : Cette nomination représente avant tout une véritable reconnaissance des différentes activités de l'entreprise sur de très nombreux marchés à travers le monde et ce depuis sa création en janvier 2001.

Je suis personnellement très impliqué sur le marché indien alors qu'Alain Lacour notre président-fondateur est de son côté présent en Amérique Latine et plus particulièrement au Brésil.

Nous nous sommes aussi fortement développés en Europe ces dernières années.

Notre modèle économique qui privilégie un rapide autofinancement de nos différentes filiales à l'international nous a permis d'être considérés

comme un partenaire fiable dans les pays où nous sommes implantés et par là même de jouer un rôle diplomatique avec certains d'entre eux.

Par exemple, l'Inde désirait que les touristes et les résidents indiens puissent régler leurs dépenses en Europe avec leur moyen de paiement UPI qui est un moyen de paiement instantané basé sur un QR code.

Il y a 2 ans lors du voyage officiel du Président Modi en France, celui-ci a annoncé devant la diaspora indienne que l'UPI serait disponible dans de nombreux sites (Tour Eiffel, Galeries Lafayette, ... ainsi que d'autres importants partenariats à venir). Ce type de projets correspond parfaitement bien à la philosophie économique de Lyra. Notre volonté reste et restera toujours d'être précurseur pour les moyens de paiements comme nous l'avons été avec les TRD, puisque nous sommes les premiers à les avoir implémentés.

Dans un futur proche, nous continuerons à engager de nombreuses actions du type formation, mentorat afin d'inciter les entreprises françaises à exporter et s'implanter à l'étranger.

Concernant l'Inde, les bonnes relations entre nos deux pays étant un paramètre facilitant, de nombreux projets sont envisagés pour les paiements mais aussi dans beaucoup d'autres domaines comme la défense et le spatial.

C&V : Vous avez été le 1er PSP (Prestataire de Service de Paiement) à accepter les règlements en ligne par TRD labélisés CONECS, quels bénéfices en avez-vous tirés depuis toutes ces années ?

C.M : Lyra est un PSP qui a une véritable particularité. Toutes les intégrations sont réalisées avec nos propres solutions techniques et quand nous intégrons un nouveau moyen de paiement, nous le faisons avec toutes ses fonctionnalités.

Ceci a pour très grand avantage de ne jamais saturer le support technique. En France, nous gérons plus de 72 000 sites d'e-Commerce. Vous pouvez imaginer, le nombre d'appels que nous aurions si l'intégration d'un nouveau moyen de paiement était mal réalisée ou incomplète.

INTERVIEW (SUITE)

Nous aurions des flots de questions et comme nous sommes l'un des rares PSP à répondre rapidement à tous nos clients, cela deviendrait compliqué à gérer.

Concernant les TRD et plus particulièrement ceux labélisés CONECS, nous avons intégré toutes les fonctionnalités pouvant être disponibles : le paiement en 1 click qui permet de ne pas avoir à ressaisir sa carte à chaque fois, le paiement complémentaire car les cartes ne couvrent pas toujours la totalité de l'achat, le paiement 0 click qui permet par exemple de faire des achats sur des frigos connectés où l'on va se servir de la carte ou de l'application pour régler.

Finalement, la grande efficacité de nos différentes prestations nous a permis de renforcer notre collaboration stratégique et commerciale avec des entreprises de renom comme Re-fectory, Flunch, Lady Sushi et de nombreuses autres enseignes importantes.

Tout cela contribue aussi à renforcer l'efficacité et la qualité de notre partenariat avec CONECS et ainsi à nous projeter vers un avenir commun florissant.

C&V : Quels sont les enjeux à venir dans le cadre du partenariat entre CONECS et Lyra ?

C.M : L'objectif prioritaire dans le cadre du développement de notre partenariat avec CONECS, sera bien entendu de conserver les marchands acquis utilisant les TRD mais aussi d'en recruter de nouveaux qui proposent déjà ou pas les TRD.

Les grandes enseignes de distribution sont dans le cadre de cette action une cible prioritaire même si à ce jour bien qu'intéressées, elles restent encore sur la réserve essentiellement pour des raisons réglementaires.

Cora était très proche de sauter le pas avant son rachat en 2024 par Carrefour.

La tendance du marché va clairement dans cette direction. Plus le temps passe et plus on commande de la nourriture en E-commerce.

Lyra devenant un acteur omnicanal, nous sommes prêts à proposer des solutions novatrices Apple et Android pour élargir la gamme à proposer à nos clients au paiement de proximité.

Lors du salon NRF'25, Retail's Big Show Europe, nous avons présenté notre future solution SoftPOS en cours d'homologation, qui sera bientôt commercialisée et permettra le paiement NFC sur iOS et bientôt sur Android, mais aussi les paiements par QR Code pour Alipay ou UPI, l'envoi de liens de paiement, etc...

Concernant Apple Pay, nous sommes prêts à accepter les cartes TRD CONECS via Apple Pay. C'est un moyen de paiement très bien adapté pour le mobile et l'un des plus performants sur le marché actuellement.



ACTU

RETOUR AU VERT POUR LES COLLABORATEURS CONECS...

Lors du séminaire 2025, toute l'équipe CONECS est partie début juin dans le cadre bucolique et superbe de « La Source » : l'une des propriétés de The Oasis House, à 1h30 de Paris.

Ayant eu une excellente expérience l'année dernière à « La Prairie », une autre de leurs maisons de campagne, nous savions que nous serions entre de bonnes mains. Et cette année encore, The Oasis House a dépassé toutes nos attentes !

Pendant 3 jours et 2 nuits, la Source a été le lieu idéal pour stimuler notre créativité, renforcer nos liens d'équipe et partager des fous rires, le tout dans une atmosphère inspirante et sereine. Réflexion sur l'IA, travail en groupe, continuité de service, activités de teambuilding, ateliers proposés par les CONECSien(ne)s, ...

Un programme riche et varié pour nous unir encore plus, encore mieux !



ALIZÉE NOLOT OFFICE MANAGER CHEZ CONECS

Alizée est arrivée chez CONECS il y a 5 ans déjà !

De manière générale, elle est la garante du bon fonctionnement de nos bureaux et du bien-être de nos équipes.

Dans le détail, ses missions sont aussi variées qu'essentiels : gestion des locaux, des fournisseurs, pré-comptabilité, de l'administratif, la mise à jour des process, la publication sur les réseaux sociaux, l'organisation d'événements, ... Concernant ce dernier point, un « CONECS Day » a été mis en place, afin de conserver le lien malgré le télétravail. Il s'agit d'un jour de présence obligatoire pour tous au bureau, avec une activité commune, qui prend différentes formes à chaque fois : ce peut être un déjeuner, un Vis Ma Vie d'équipe, un atelier RSE,...

En septembre, un atelier « Travailler mieux, pas plus : Les piliers de l'efficacité professionnelle » a été programmé. Une intervenante extérieure a partagé ses bonnes pratiques et conseils lors de deux sessions d'une heure et demie, facilitant ainsi les échanges en petits groupes.

En fin de compte, le rôle d'Alizée dépasse largement la gestion quotidienne : elle contribue à forger la culture d'entreprise et à préserver l'ADN de notre équipe.





ACTU (SUITE)

MERCATEL ACCUEILLE DANS SON ÉCOSYSTÈME LA SOCIÉTÉ STRIPE, ACTEUR MONDIAL DES SOLUTIONS DE PAIEMENT.

CONECS est membre de Mercatel depuis de très longues années. Nous avons été ravis d'apprendre que Mercatel accueille la société Stripe, un prestataire important de services de paiement qui développe une infrastructure économique pour Internet.

Avec sa technologie innovante et sa vision internationale, Stripe vient enrichir l'écosystème et renforcer la dynamique collective autour des grands enjeux du paiement. Bien connu des e-Commerçants et des startups, Stripe propose depuis peu, dans son catalogue, l'acceptation des paiements TRD CONECS.

TAP ON PHONE, UNE RÉVOLUTION DANS L'INDUSTRIE DU PAIEMENT

Depuis juin 2022, la société Nepting propose une solution Tap on Phone qui permet aux utilisateurs de la plateforme d'utiliser leur téléphone comme terminal de paiement centralisé sur la plateforme Nepting.



Nepting est un partenaire historique de CONECS et depuis Août 2025, la solution Tap on Phone vient d'être homologuée avec CONECS.

L'un des principaux avantages du paiement par téléphone est une commodité inégalée. Les clients peuvent effectuer des paiements en mode sans contact sur le smartphone du commerçant, faisant office de terminal de paiement, ce qui, élimine le besoin de cartes physiques et..., de terminal de paiement !

Ainsi, Nepting a développé une application permettant d'accepter les paiements sur téléphone mobile. La véritable innovation c'est que dorénavant un commerçant ou un nouveau commerçant pourront avoir instantanément une solution d'acceptation des paiements bancaires et TRD sur leur smartphone en téléchargeant l'application et en souscrivant en ligne un contrat auprès de leur banque. C'est une solution bien plus pratique et opérationnelle qu'auparavant quand il fallait commander et installer un terminal de paiement.

PROJET DE RÉFORME DU TRD

Le calendrier des projets de réforme du TRD est régulièrement perturbé par l'instabilité politique actuelle. Un article du Figaro de juin 2025 annonçait des mesures plutôt en faveur des restaurants et des bénéficiaires de Titres-Restaurant : les salariés devraient bientôt pouvoir utiliser leurs Titres-Restaurant le dimanche, et ce notamment pour faire leurs courses alimentaires.

Qu'en sera-t-il avec le nouveau gouvernement
et ce projet de réforme sera-t-il confirmé ?

LA PRESSE EN PARLE



Isa-conso.fr

19/08/2025

Top 100 des enseignes : E.Leclerc toujours en pole position, Carrefour, Intermarché et Auchan gagnent du terrain

« Notre classement des 100 premières enseignes françaises donne toujours la part belle à l'alimentaire. Mais les fusions laissent paraître les premières traces.

Les GSA réalisent les deux tiers du chiffre d'affaires total de la grande distribution.

Leur poids au sein du classement demeure prépondérant. A elles seules, elles pèsent presque un quart du total en nombre et concentrent 61% du chiffre d'affaires global réalisé par la grande distribution, à 240,8 milliards d'euros. Un chiffre toujours très élevé, mais qui progresse moins qu'auparavant (+2,7% contre +4,3% en 2023), du fait du début de la déflation des prix des produits alimentaires.

La mise en place de CONECS sans contact a très sensiblement amélioré la qualité du parcours client et a permis le doublement des transactions TRD CONECS chez Leclerc et le triplement de celles-ci chez Système U. »



lesclesdudigital.fr

26/08/2025

Comment renforcer sa résilience face aux cyberattaques

« Après un été marqué par des fuites massives de données le secteur du retail et de l'e-commerce doit repenser sa cybersécurité. De la gouvernance interne à la gestion de la chaîne logistique numérique, les pistes se multiplient pour renforcer la confiance des consommateurs et protéger la compétitivité des enseignes.

Les cyberattaques subies par Auchan, Louis Vuitton ou Cartier mettent en lumière une réalité désormais incontournable : la cybersécurité n'est plus un simple poste technique, mais un levier stratégique.

Les entreprises qui considèrent la sécurité comme un coût finissent par payer deux fois : une première fois pour le négliger, une seconde fois en gestion de crise, rappelle Vincent Strubel, directeur général de l'ANSSI (Agence nationale de la sécurité des systèmes d'information), lors de la présentation du rapport annuel 2024 de l'institution. »



Nouvellesgastronomiques.com

03/09/2025

Pourboires en restauration : salariés et employeurs unis contre la fiscalisation

« Les pourboires remis volontairement par les clients aux salariés en contact direct avec la clientèle, et rémunérés jusqu'à 1,6 SMIC, sont actuellement exonérés de cotisations sociales et d'impôt sur le revenu. Instaurée en 2022, cette mesure a déjà été prolongée à deux reprises, jusqu'au 31 décembre 2025.

Alors que plane la menace d'une remise en cause de cette exonération dans le cadre du budget 2026, l'Union des Métiers et des Industries de l'Hôtellerie (UMIH) multiplie les mises en garde. Son président confédéral, Thierry Marx, résume l'enjeu en une formule : « Les pourboires ne sont pas un privilège, mais une reconnaissance du service par le client. Les fiscaliser et faire payer des cotisations sociales sur ces gratifications reviendrait à instaurer une « taxe sourire ». La mesure affaiblirait un peu plus notre secteur qui peine à recruter et fidéliser, toucherait directement le pouvoir d'achat de nos équipes et fragiliserait l'équilibre économique de nombreuses entreprises. »