

La Provence

de l'économie

MARDI 12 MARS 2019 - N°7941 - CAHIER 2 - NE PEUT ÊTRE VENDU SÉPARÉMENT



GASTRONOMIE

Le Savim, le salon gourmand qui ne connaît pas la crise P.4



L'ENTRETIEN

Jean-Philippe André, le stratège des bonbons Haribo page 5

FINTECH Monext explose les compteurs

Trois milliards de transactions traitées, qui totalisent un montant de 144 milliards d'euros. De quoi donner le tournis, et même davantage quand Monext, le champion aixois de la gestion des flux monétiques, explique que son activité a progressé de 20 % au regard de 2017. Une performance qui lui vaut de détenir plus de 26 % du marché français des paiements par carte bancaire, le moteur de ce développement à faire pâlir d'envie, n'étant autre que l'envol du e-commerce et du paiement en ligne qui l'accompagne.

Mais l'arme de Monext - qui ne se contente pas de surfer sur la vague - est sa capacité à innover pour répondre aux besoins de ses clients. La grande distribution tout d'abord, dont elle est un partenaire confirmé. Un exemple ? Le "U paiement" de "U enseigne". Une application qui offre aux clients de régler leurs achats en un seul geste, contre quatre habituellement, cela grâce à un QR code. Le passage en caisse s'en trouve fluidifié et l'humeur apaisée. Mais encore n'est-ce là qu'une partie des possibilités offertes, car la quête de Monext n'est autre que celle du commerce augmenté. Soit la réunion du meilleur des commerces physique et dématérialisé en une solution multicanal et évolutive, nommée "wallet commerçant".

Un autre exemple ? Prenez "Monext Converter". La solution, là encore proposée à la grande distribution, se veut une interface qui permet aux enseignes disposant d'un réseau en Europe, d'abolir le handicap d'avoir à composer avec des protocoles différents. Comme le dit Frédéric Diverrez, son président (ci-dessous), "Monext a tout d'une fintech".

Jean-Luc CROZEL



Dans la région, le tourisme carbure à l'innovation

Le salon "Rendez-vous en France" pose ses valises à Marseille les 19 et 20 mars. L'occasion de faire le point sur ces innovations qui ont révolutionné un secteur en pleine mutation

Visiter un site avant même de partir en vacances avec un casque de réalité virtuelle, visualiser sa chambre d'hôtel à 360°, gérer les flux touristiques en temps réel et proposer des animations ludiques pour découvrir la ville autrement... Le tourisme, l'un des secteurs les plus secoués par le numérique, le digital et les innovations qui en découlent, a dû s'adapter

aux nouvelles tendances de consommation. La réservation de voyage est devenue la première pratique d'achat en ligne des Français devant les vêtements et les billets de spectacles. Bref, le e-tourisme n'est plus une tendance, c'est un fait. Le web est le terrain de jeu du touriste, puissant et incontournable. Les moteurs de recherche, et notamment Google, constituent la princi-

pale porte d'entrée sur Internet; 82 % des visiteurs les utilisent pour préparer leurs vacances. Ensuite, viennent les sites d'information : comparateurs, sites de "bons plans", guides et forums de discussion... S'y ajoutent les réseaux sociaux. "Sur le digital comme dans la vraie vie, l'industrie touristique est ultra-concurrentielle, souligne Isabelle Brémond, directrice de Provence

Tourisme. L'enjeu pour les acteurs du secteur, c'est la différenciation. Cette guerre des destinations et des offres crée une émulation et donne à l'industrie touristique une dynamique particulière en matière d'innovation et une exigence en matière de service rendu."

Suite en page 3



Le tourisme aujourd'hui, c'est choisir sa destination en ligne pour se rendre à l'autre bout du monde, immortaliser son séjour en famille ou en amoureux et partager ce moment en instantané sur les réseaux sociaux. / PHOTO SERGE MERCIER



RESTAURATION-TOURISME-MÉTIER DU SERVICE

REJOIGNEZ UN SECTEUR PROFESSIONNEL QUI RECRUTE !

ET FAITES VOUS ACCOMPAGNER TOUT AU LONG DE VOTRE CARRIÈRE PAR NOS CENTRES DE FORMATION

AFC GROUPE

AUDIT FORMATION CONSEIL

Solutions pour les Professionnels de la Restauration, du Tourisme et des Métiers de Service



Contactez nos conseillers au 09 70 99 16 98, contact@afc-groupe.com ou rdv sur www.afc-groupe.com