

DES TITRES-RESTO' QUI CHANGENT LA DONNE

Vieux de 50 ans, le secteur du titre-restaurant prend la forme d'un marché oligopolistique, un environnement cadencé par des dinosaures peinant à répondre au besoin d'innovation et de modernité des consommateurs. Un point de départ source de nouvelles propositions, comme nous l'explique Loïc Soubeyrand, fondateur de Swile !

En France, le marché du titre restaurant pèse aujourd'hui 6 milliards d'euros, le positionnant à la deuxième place du podium au niveau mondial (juste derrière le Brésil). Sur ces 6 milliards d'euros, 70% des titres-resto sont sous format papier... une offre de moins en moins adaptée aux usages modernes, source d'opportunités !

« La crise sanitaire que nous traversons et la mise en place du télétravail ont accéléré la dématérialisation. Les commandes sur les plateformes en ligne connaissent ainsi un vrai boom depuis l'arrivée de la crise, et de facto,

les cantines d'entreprise tendent de plus en plus à disparaître. Des nouvelles variables qui constituent un terreau fertile pour le développement de nouvelles propositions, d'autant plus que depuis la mise en place du travail à distance, la cohésion d'équipe et les liens sociaux demandent à être renforcés plus que jamais » illustre tout d'abord Loïc Soubeyrand.

Grâce à la création d'une smartcard et d'une application, le fondateur de l'entreprise française Swile met ainsi en corrélation besoins modernes et nouvelles technologies.



Loïc Soubeyrand

Une offre d'engagement

Fondée en 2018, la société, anciennement baptisée Lunchr, avait comme but initial de repenser l'idée de la pause déjeuner entre collègues... mais cela, c'était avant la crise du Covid-19.

En mars 2020, un nouveau paradigme se dessine ! De ce postulat, Lunchr dépasse la pause déjeuner, et devient Swile. Ici, il n'est plus question de se cantonner au créneau de « midi et deux », mais de réinventer le quotidien salarial dans son ensemble, en somme, changer la donne ! Dans ce sens, Swile cherche à créer une solution complète capable, en plus de digitaliser les titres, d'encourager la reconnaissance, de renforcer la cohésion

d'équipe, de fluidifier la communication.

Comment ? En se positionnant comme un acteur global de l'engagement employé. « Grâce à la technologie, nous rassemblons employeurs et salariés autour d'une cause commune : le succès de leur organisation. De cette manière, nous plaçons nos clients au cœur du développement de notre offre en proposant des produits innovants qui répondent à leurs enjeux et leurs besoins » précise dans un deuxième temps le fondateur.

Leader de la dématérialisation des titres-resto, Swile a mis au point une offre d'envergure articulée autour de deux produits phares.

Bio Express

- **Mars 2020** : Lunchr devient Swile pour accompagner les salariés au-delà de leur pause déjeuner.
- **Juin 2020** : Levée de 70 millions d'euros avec les partenaires historiques, et entrée au capital de BPI France.
- **Septembre 2020** : Acquisition de Sweevana et lancement de l'offre Gift, carte cadeau et plateforme de gestion pour les CCE.
- **Octobre 2020** : Création de la première carte intelligente du marché, en mesure d'embarquer plusieurs dotations sur un support unique.
- **Novembre 2020** : Acquisition de Briq et lancement officiel des nouvelles offres d'engagement collaborateur.

Carte intelligente et application

Côté employé, regrouper tous les avantages salariaux sur une seule carte, avec la possibilité d'utiliser son solde facilement via une expérience utilisateur fluidifiée ; côté employeur, la possibilité de gérer simplement ses avantages salariaux afin de gagner du temps, et ce tout en améliorant la marque employeur au-travers d'une solution innovante : les problématiques sont dressées !

Et pour y répondre, Swile offre la possibilité de profiter de sa SmartCard, « la carte ultime des employés », intégrant les titres-resto, les titres cadeaux et même bientôt les titres mobilité au sein d'un seul et même support.

« Son premier super-pouvoir, c'est sa flexibilité. La carte Swile est en effet un outil que chaque utilisateur peut utiliser sans se poser de questions. Au niveau du réseau, nous avons fait le choix Mastercard, agrémenté du pass « partout », afin de s'adapter au mieux à chaque situation. Pour ce qui est de la gestion, nous avons conçu une carte intelligente qui débite automatiquement le compte correspondant à l'achat, des titres-resto aux titres cadeaux en passant par les titres mobilité. Dans cette logique, notre SmartCard intègre également le dépassement de solde et le règlement sans contact » continue Loïc Soubeyrand.

Deuxième super-pouvoir : un pilotage en temps réel. Associée à la SmartCard,

L'app Swile permet ainsi, en plus de l'activation du sans contact, de verrouiller temporairement la carte, mais aussi d'accéder à sa version 100% dématérialisée.... le tout en un clic !

« Notre application associée va offrir tout un ensemble de possibilités aux employeurs et aux utilisateurs. Par exemple, la mise en place d'une carte communautaire qui va permettre de connaître un quartier sans y avoir mis les pieds, de consulter l'avis des collègues sur tel ou tel lieu - un service client ultra-réactif, capable de répondre en moins d'une minute - un module de cashback etc. Mais au-delà de ces dispositifs, l'application Swile a aussi été conçue pour mesurer l'engagement des employés : à travers la

proposition de modèles de sondages pré-définis afin de prendre le pouls des collaborateurs - des tableaux de bord automatisés et intuitifs, permettant de suivre les indicateurs clés et détecter les sujets RH à prioriser etc. En définitive, Swile a donc pour mission de devenir un véritable acteur de l'engagement des employés, en France, mais aussi à l'international » ponctue le fondateur.

Ainsi, et afin de joindre la parole aux actes, Swile a récemment acquis la startup Vee Beneficiarios au Brésil. Une première étape d'un long processus où il est également question de lancement de titres mobilité durable, titres voyage, récompenses... tout un programme !

