union PRESSE

mer 04/11/2026 - 11:56



La concurrence s’intensifie dans les magasins. Nirio Business a annoncé l’arrivée d’une nouvelle génération de caisses connectées, lors d’une conférence de presse au Hasard.

À compter du 14 novembre et à l'occasion de Losangexpo, la marque de FDJ United donne un nouveau souffle aux solutions d’encaissements. Plus qu'un renouvellement de matériel, elle propose un écosystème de services aux marchands de presse et buralistes.

Repenser l'expérience du commerçant de proximité

Plus d’un an après son arrivée dans le quotidien des points de vente, Nirio Business entend mettre en avant une solution "rupturiste et innovante", qui se distingue par sa souplesse et sa capacité d'évolution. L’objectif est de permettre aux professionnels de simplifier leur quotidien, d’optimiser la gestion du point de vente et d’accompagner le développement de l’activité. "Nous avons créé une marque avec une promesse : être la passerelle du commerce de proximité", rappelle Jean-François Brozzu-Gentile, directeur des activités Merchant Services.

Technologie, personnalisation et connectivité

Au-delà d’une architecture logicielle modulaire, la caisse est installée sur un pied, pour un poids total d’environ 7 kilogrammes. L’interface et le tableau de bord s'adaptent aux besoins de chaque point de vente. L’organisation est personnalisable en fonction des habitudes de travail et des attentes.

La dimension connectée constitue un élément central. L'espace client est accessible depuis un ordinateur, une tablette ou un smartphone. Le commerçant peut ainsi suivre ses ventes, consulter ses indicateurs de performance et retrouver les principales informations de gestion sans être nécessairement présent devant sa caisse. Les données sont actualisées en temps réel, avec une synchronisation environ toutes les cinq minutes. "Il est tout à fait possible de gérer son point de vente depuis son canapé", souligne Raphaël Botbol, directeur de la "business unit" paiement et services.

Un espace centralisé fait notamment partie des fonctionnalités développées. Il doit permettre de faciliter le suivi des stocks, des fournisseurs, des commandes et des livraisons depuis un seul et même endroit.

À ce jour, tous les partenaires ne sont pas encore présents. Des connexions directes et discussions sont en réflexion. Des discussions sont actuellement prévues avec France Messagerie ou les MLP concernant une éventuelle intégration de leurs services, nous confirme Jean-François Brozzu-Gentile.

Développer le chiffre d'affaires

L'offre instaure un nouveau procédé, celui des parcours de vente assistés. Ils suggèrent des produits complémentaires et des offres adaptées pour multiplier les opportunités de ventes additionnelles. L'innovation est également conçue pour faciliter la formation des équipes. Responsables et salariés disposent du même environnement de travail, avec des fonctionnalités accessibles et personnalisables.

Pour accompagner les utilisateurs dans les évolutions, un support 7 jours sur 7 est assuré par des conseillers en région et une équipe technique basée à Bordeaux.

Deux écrans indépendants

La configuration répond à la problématique de l'encombrement des câbles et du manque de mobilité des équipements traditionnels. La connectique est désormais regroupée dans un mini-PC, dont le format est comparable à celui de deux paquets de cigarettes. Celui-ci assure la distribution des connexions grâce à un réseau Wi-Fi interne. Les deux écrans tactiles fonctionnent ainsi indépendamment du boîtier central et peuvent être positionnés librement sur le comptoir.

L'écran destiné au client et celui réservé au commerçant sont déplaçables et interchangeables. Un écran client peut ainsi devenir un écran de gestion ou de responsabilité, selon les besoins du point de vente.

Le pied de la caisse a par ailleurs été renforcé. Avec un poids annoncé de sept kilogrammes, l'ensemble vise à garantir une meilleure stabilité et à limiter les risques de vol, tout en conservant une configuration fonctionnelle.

Plusieurs déclinaisons sont prévues dont une gamme sous Android et une version plus premium équipée d'iPad de 11 ou 13 pouces.

Le fonctionnement interne de la caisse ne dépend pas systématiquement d'une connexion Internet. Le réseau local permet de maintenir les échanges entre les équipements et de poursuivre les opérations d'encaissement même en cas de coupure extérieure. Les données sont ensuite synchronisées automatiquement lorsque la connexion est rétablie.

Installation et réception

Nirio Business rompt avec le système traditionnel de leasing sur cinq ans. Toutefois, les prochains utilisateurs vont devoir prendre leur mal en patience. Plusieurs étapes sont nécessaires avant l’acquisition. Après avoir effectué un devis avec un commercial de FDJ United, la personne intéressée peut négocier un contrat de location perpétuel pouvant évoluer selon les besoins et la taille du point de vente. L’engagement s’étend sur une année complète. Un ajustement est possible mensuellement. "Ce sont les équipements qui s'adaptent à vous, ce n'est pas vous qui vous adaptez à l'équipement", précise Sébastien Jover, chef de projet IT. La résiliation reste possible mais elle engendrera des coûts supplémentaires.

En cas de migration vers Nirio Business, les utilisateurs provenant de Strator ou Orisha n’auront pas la possibilité d’extraire les données. Les clients Kapseo et Kapseo + peuvent en bénéficier.

La tête tournée vers 2027

Les prises de commandes débuteront à l'occasion du salon Losangexpo. Alors que le parc actuel représente environ 1 800 caisses installées sur un potentiel de plus de 20 000 points de vente, l’entreprise vise une progression de 15 à 20 % du nombre de caisses supplémentaires d'ici la fin de l'année 2027.

Nirio souhaite également renforcer son intégration dans les parcours des dépôts et de retraits d’argent, tout en accompagnant de nouveaux services, notamment autour du développement des péages en flux libre.
