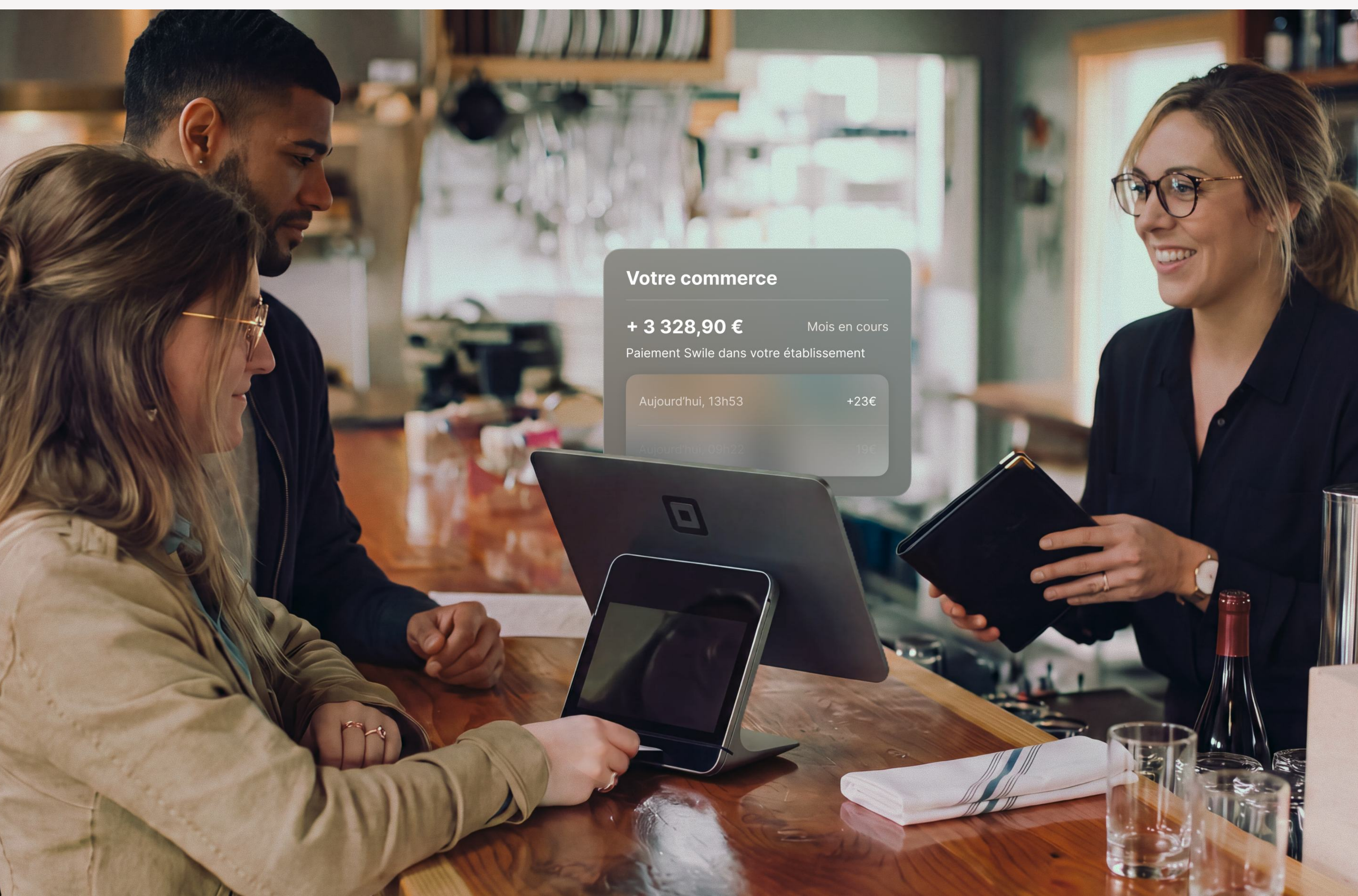


L'offre de Swile pour ses affiliés, au service des restaurateurs et commerçants de proximité

Face aux défis que rencontre le secteur et aux inquiétudes des professionnels, Swile, l'un des principaux émetteurs de titres-restaurant en France, présente **son offre de services**, et détaille de nouvelles actions **en faveur des 250 000 restaurateurs et commerçants affiliés**.



En bref

Ce dossier est le résultat de plusieurs mois d'échanges avec les grandes organisations représentatives de la restauration et du commerce de proximité. Nous les avons écoutées sans filtre. Nous en avons tiré des enseignements sérieux. Et nous avons transformé ces enseignements en engagements, dans la continuité de ceux que nous avons déjà pris dès notre création. Car depuis le début, notre promesse aux commerces de bouche est simple : vous apporter toujours plus de clients, le plus régulièrement possible, et qui dépensent plus dans vos établissements.

Ce que ce dossier démontre, c'est qu'une commission de 3,85 % n'est pas un prélèvement. C'est que devenir affilié Swile, c'est entrer dans un écosystème complet de services, construit pour vous aider à lancer votre activité, à la développer, et à traverser les moments difficiles.

CONCRÈTEMENT, SWILE :

→ **Met à disposition une offre de services complète** pour accompagner restaurateurs et commerçants de proximité à chaque étape de leur croissance

→ **Fait preuve d'un engagement financier significatif** avec notamment des taux adaptés, un crédit de lancement ou encore un soutien en cas de situations difficiles

→ **Se place dans une démarche inédite de co-construction**, après plusieurs mois d'échanges avec les syndicats professionnels représentatifs des restaurateurs et commerçants, et construit des partenariats qui ont vocation à s'inscrire dans la durée



Édito



Loïc Soubeyrand,
Founder & CEO de Swile

"En 2018, nous avons lancé Swile avec une conviction simple : la technologie doit servir l'humain, pas le remplacer. Depuis, nous sommes devenus l'un des principaux émetteurs de titres-restaurant en France. Mais cette réussite, nous ne la portons pas seuls. Elle appartient aux 85 000 entreprises clientes qui nous font confiance, aux millions de salariés qui utilisent notre carte chaque jour — et aux 250 000 restaurateurs et commerçants qui l'acceptent.

Ces derniers mois, nous avons pris le temps d'écouter. Vraiment écouter. Pas pour cocher une case, mais parce que nous n'avons jamais cru à la croissance sans les personnes qui la rendent possible. Les organisations professionnelles représentatives des restaurateurs et des commerçants de proximité nous ont dit leurs craintes, leur défiance parfois. Ils ont eu raison de le faire. Car le modèle du titre-restaurant, pensé pour soutenir à la fois le pouvoir d'achat des salariés et la vitalité de la restauration, est en train de se déséquilibrer.

L'extension du 'tout alimentaire' a créé une bascule : la part de marché dévolue aux restaurateurs a reculé, passant de 46,5 % fin 2022 à 37,7 % au deuxième trimestre 2025 (chiffres CNTR).

Chez Swile, nous refusons d'être spectateurs. Les usages évoluent et il faut le reconnaître. Mais nous souhaitons continuer à défendre un modèle du titre-restaurant qui préserve le bien-être des salariés, les attentes des entreprises comme les besoins des restaurateurs et des commerçants.

C'est pourquoi nous voulons rappeler que nous serons toujours au soutien de nos affiliés. Nous refusons l'idée, trop commode, que la commission que vous payez ne serait qu'une taxe sur votre activité. Elle est au contraire l'accès à un partenariat réel — et nous voulons que vous en sentiez concrètement la valeur, dans votre chiffre d'affaires, dans votre quotidien, dans votre capacité à vous développer.

Ce dossier, ce ne sont pas des promesses. Ce sont des engagements concrets, parce que notre responsabilité n'est pas seulement économique. Elle est humaine."

Loïc Soubeyrand

Le titre-restaurant : un pacte social que nous avons tout intérêt à préserver

Le titre-restaurant est bien plus qu'un moyen de paiement. C'est **un pacte social qui lie, depuis plus de cinquante ans, le pouvoir d'achat des salariés, l'attractivité des entreprises** et la vitalité de celles et ceux qui font de la pause déjeuner un moment de convivialité et une opportunité de bien manger.

Pour les salariés, il est un acquis essentiel, celui de pouvoir se restaurer dignement pendant leur journée de travail, de s'offrir un vrai moment de pause.

9 salariés / 10

jugent le dispositif financièrement avantageux.

Près de 80 % déclarent l'utiliser pour aller plus souvent au restaurant ou pour soutenir les commerces locaux¹. Ce ne sont pas des chiffres abstraits : c'est de la clientèle, régulière et engagée.

Pour les entreprises, le titre-restaurant est devenu un levier d'attractivité d'autant plus précieux, dans un contexte où la concurrence pour attirer et fidéliser les talents s'intensifie.

43 %

des collaborateurs ont déjà refusé un poste parce que les avantages salariaux n'étaient pas à la hauteur².

55 %

pourraient quitter leur employeur si ces avantages venaient à disparaître³.



Le titre-restaurant, c'est aussi ce qui permet à une entreprise de retenir ses talents et donc qui contribue à faire venir des clients chez les restaurateurs et commerçants à proximité.

Pour les restaurateurs et artisans-commerçants, c'est une ressource économique de premier ordre. Pour beaucoup, il représente entre 10% et 20% du chiffre d'affaires jusqu'à 40% dans certaines zones d'activité⁴. Ce n'est pas anodin : c'est structurel. Et le comportement du salarié qui règle avec son titre-restaurant est différent de celui qui paye de sa poche. Il dépense plus le panier moyen est supérieur de plus de 15 %⁵ et il vient plus souvent.

Un engagement fort de Swile pour faire croître le marché du titre-restaurant et préserver les équilibres

Cet équilibre n'est pas un acquis immuable. Il se construit, il s'entretient et il peut se rompre.

Depuis 2020, **la mesure dite du « tout alimentaire »**, adoptée dans l'urgence de la crise sanitaire, a ouvert les titres-restaurant à l'achat de tout produit alimentaire, y compris non directement consommable, en grande surface. Si cette mesure accompagne l'évolution des usages des salariés, le résultat est sans appel : en cinq ans, la part des dépenses effectuées dans le secteur de la restauration est passée de 46,5 % fin 2022 à 37,7 % au deuxième trimestre 2025 (chiffres CNTR).

¹ "Touche pas à mes avantages salariés", IFOP, décembre 2025

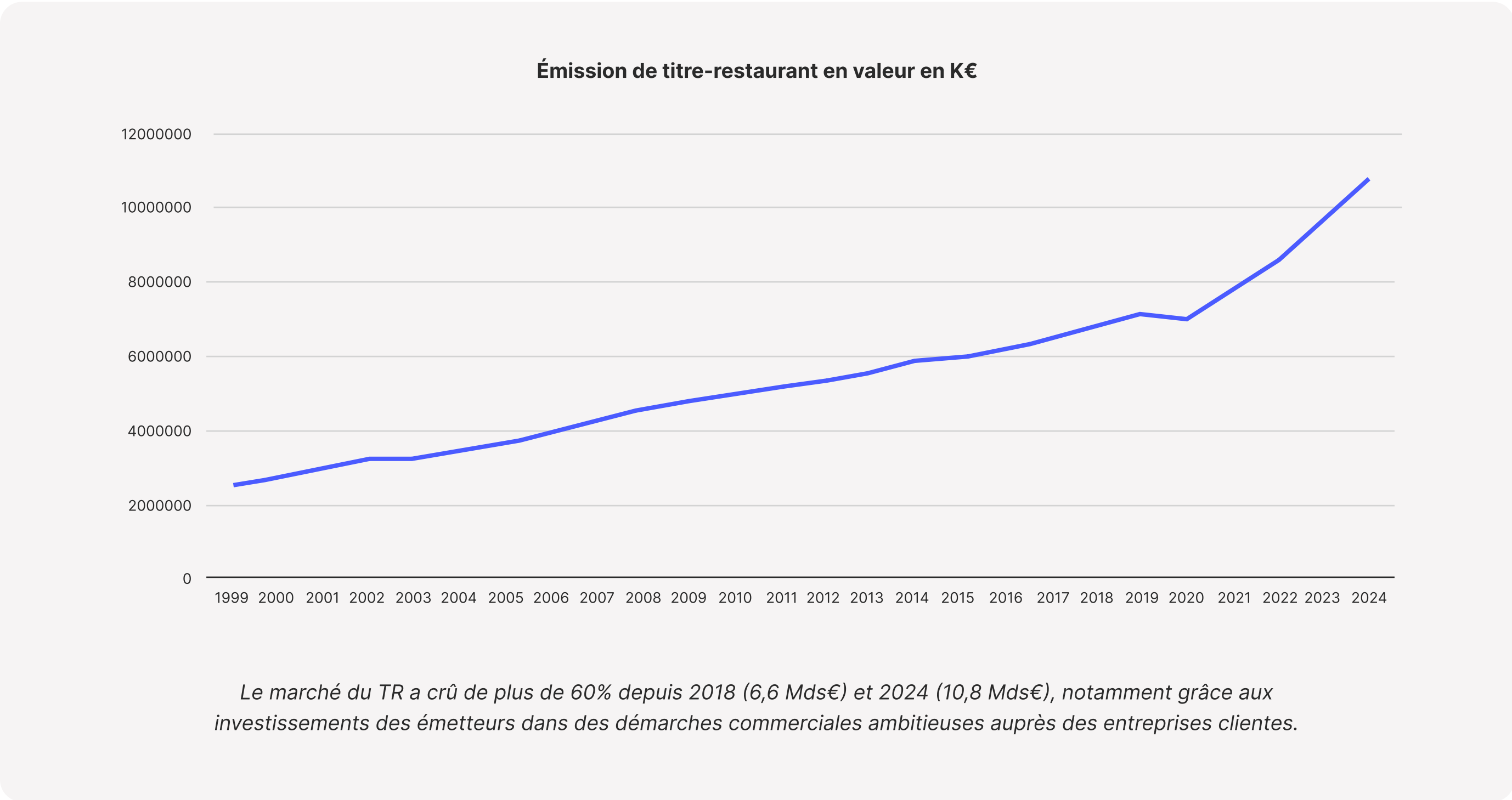
² "Avantages : ce que les collaborateurs attendent vraiment en 2026", Swile et l'INSEE, mai 2025

³ "Touche pas à mes avantages salariés", IFOP, décembre 2025

⁴ Chiffres de l'UMIH, Union des Métiers et des Industries de l'Hôtellerie

⁵ "La restauration française au seuil de la révolution digitale : Quels partenaires pour tirer son épingle du jeu ?", Roland Berger, 2022

Chez Swile, face à ce constat nous avons décidé d’agir pour accompagner ces évolutions. **La croissance forte du marché du titre-restaurant dont Swile a été l'un des principaux catalyseurs a permis de maintenir les volumes absolus dépensés en restauration à leur niveau d'avant-crise.** Mais les limites de cette compensation sont réelles, et la menace d'une pérennisation du tout alimentaire sans garde-fous est sérieuse.



Comprendre les frictions pour les lever : l’ADN de Swile

Swile est né sur le terrain, à l’écoute des difficultés quotidiennes des restaurateurs et des utilisateurs de titres. Et c'est exactement ce que nous avons fait ces derniers mois : reprendre ce chemin.



Nos échanges avec les organisations représentatives ont mis en lumière **trois réalités** que nous ne pouvons pas ignorer :

1. Première réalité : **les modalités de la commission d'apport d'affaires ne sont pas comprises**, ce qui nourrit la défiance.
2. Deuxième réalité : **la valeur ajoutée des émetteurs, leur rôle d'apporteur d'affaires et de garant du système, n'est pas visible.**
3. Troisième réalité : **les tensions du secteur (inflation, recrutement, trésorerie...) ne sont parfois pas suffisamment entendues** par ceux qui se présentent comme des partenaires.

Ces constats, nous les prenons pour ce qu'ils sont : non pas une attaque, mais **une invitation à faire mieux. À rendre visible ce que nous faisons déjà. À aller plus loin dans ce que nous pouvons faire.**

3,85 %

pas une simple commission.
Un apport d'affaire, un
partenariat et une offre de
services.

Il faut poser les choses clairement.

La commission d'apport d'affaires (fixée à 3,85% en taux public depuis 2024) que les restaurateurs versent à Swile est souvent perçue comme un coût. **Mais il s'agit en réalité de la contrepartie de l'accès à des millions de salariés bénéficiaires de titres-restaurants, et à un partenariat.** Pas un partenariat de façade, **un partenariat complet, avec des services concrets, mesurables, utiles.**

Depuis 10 ans, **notre taux connaît une grande stabilité** (une seule augmentation de 3,5% à 3,85% pour harmonisation suite au rapprochement Swile-Bimpli en 2024) et il figure **parmi les plus bas du marché des apporteurs d'affaires** (les commissions des grandes plateformes de livraison oscillent par exemple entre 20 % et 35 %).

Surtout, les commissions émetteurs doivent être appréciées au regard de l'apport d'affaires dont bénéficient les accepteurs. Le titre-restaurant génère une clientèle récurrente, un panier moyen supérieur et une fréquence de visite accrue. Pour rappel, cet apport d'affaires croît chaque année dans des proportions substantielles, le marché du titre-restaurant ayant progressé de 60 % depuis 2018⁷.

Aussi, la commission du titre-restaurant ne rémunère pas seulement un acte technique d'encaissement. Elle rémunère **l'organisation d'un écosystème complet** par l'émetteur : émission du titre, démarchage commerciale auprès des employeurs, développement d'un produit encourageant la dépense des salariés, constitution et animation d'un réseau d'accepteurs, affiliation des commerçants, sécurisation des flux, contrôle de l'usage conforme, gestion des remboursements et services associés...

Et aujourd'hui, nous voulons aller plus loin. **Parce que nous avons la conviction que cette commission doit permettre l'accès à un panier de services pensé spécialement pour nos affiliés. Autour de vos besoins, de votre cycle de vie, de vos fragilités et de vos ambitions.**



+15 à 25 %

La fréquentation des établissements augmente en moyenne de 15 % à 25 % au service du déjeuner

Étude de Roland Berger, 2022

⁷ Commission Nationale du Titre-Restaurant (CNTR), décembre 2025



Notre offre et nos engagements pour être à chaque étape **le partenaire de la croissance de nos affiliés**

Face à ces constats, Swile, l'un des principaux émetteurs de titre-restaurant de France, prend ses responsabilités, dans la continuité de ce que nous avons toujours fait.

Notre offre repose sur trois convictions :

- Que chaque restaurateur mérite **d'être accompagné à son lancement**, et de disposer des meilleures conditions pour réussir ;
- Que chacun d'entre eux doit pouvoir **se développer et grandir sereinement** ;
- Qu'ils doivent **être soutenus dans la durée, tout au long de leur activité**, aussi bien dans les temps prospères que dans les périodes difficiles.

Ce sont ces convictions qui ont guidé l'offre de services et les engagements que nous détaillons dans ce dossier. Ils touchent à nos tarifs, à notre transparence, à nos services et à notre façon d'être un partenaire, pas un simple prestataire.

Swile n'est pas un émetteur comme les autres.

Nous sommes une entreprise jeune, ambitieuse, qui a choisi de **construire sa croissance** et de **contribuer à celle de ceux qui la rendent possible.**



Notre offre & nos engagements pour encourager la vitalité de nos affiliés et contribuer au développement des restaurants et commerces locaux.

**Swile agit en renforçant son offre de services dédiée
aux restaurateurs et commerçants.**

Nous nous engageons pour adapter nos tarifs aux réalités de chacun,
pour accompagner leur activité tout au long de leur cycle de vie et pour
être toujours un allié, même dans les moments de fragilité.

Notre objectif : **dépasser notre rôle d'émetteur pour jouer pleinement
notre rôle de partenaire de croissance.**

Synthèse des mesures

pour accompagner **les restaurateurs et commerçants de proximité** à chaque étape de leur activité,
Swile met en place :

1. Accompagner le lancement ou la reprise d'activité

Un coup de pouce au lancement ou à la reprise avec une offre « zéro commission » sur les **1 000 premiers euros** perçus en titres-restaurant Swile.

Des conditions tarifaires adaptées, notamment pour les adhérents des principales organisations professionnelles.

Des partenariats négociés pour réduire les charges, avec des offres dédiées auprès de prestataires comme TheFork Manager, SumUp ou Foodprint.

2. Favoriser le développement et la croissance

Plus de clients et de visibilité, grâce au référencement des établissements affiliés dans l'application Swile et à une carte interactive accessible aux salariés.

Des outils pour simplifier le quotidien, avec un espace affilié dédié, une facturation simplifiée, un simulateur de commissions et un accompagnement sur la facturation électronique.

Un tableau de bord analytique gratuit pour suivre la fréquentation liée aux titres-restaurant et mieux piloter son activité.

Des taux de commissions adaptés pour les établissements réalisant plus de **40 % de leur chiffre d'affaires en titres-restaurant**.

3. Apporter le soutien nécessaire pour garantir la pérennité de l'activité

Un soutien en cas de difficultés exceptionnelles, pouvant prendre la forme d'une exemption de commissions pendant un an, dans la limite de 1 000 euros de chiffre d'affaires généré en titres-restaurant Swile.

Un engagement pour l'avenir du titre-restaurant, en investissant pour développer le marché et en soutenant la dépense dans les commerces et restaurants de proximité.

Accompagner le lancement ou la reprise d'activité

Parce que le goût d'entreprendre et d'innover fait partie de notre ADN, Swile s'engage pour accompagner les restaurateurs et commerçants qui souhaitent se lancer dans l'aventure.



1. Assurer un coup de pouce financier aux restaurateurs et commerçants qui démarrent

Le constat :

Ouvrir ou reprendre un commerce représente un investissement lourd. Les premières semaines d'activité sont souvent les plus difficiles : les flux entrants sont faibles, les charges fixes importantes, et chaque centime compte.

🔗 NOTRE OFFRE POUR NOS AFFILIÉS

Mise en place d'une offre de lancement **"Zéro commission"**, correspondant à **une exemption de commissions sur les 1000 premiers euros** perçus en titres-restaurant Swile (soit en moyenne une absence de commissions pendant la première année d'activité).

2. Contribuer au financement de la formation des métiers de la restauration

Le constat :

La restauration est l'un des secteurs où le taux de défaillance est parmi les plus élevés : près d'un établissement sur deux ne passe pas le cap des cinq ans⁸. Si la passion et le talent culinaire sont les moteurs du lancement, c'est souvent le manque de formation en gestion, en droit du travail ou en comptabilité qui fragilise l'activité dès les premières années.

🌟 NOS ENGAGEMENTS AU PROFIT DE NOS AFFILIÉS

Fléchage de la majorité de **notre taxe d'apprentissage vers les formations utiles** au secteur de l'hôtellerie-restauration.

3. Créer les conditions de la réussite en aidant restaurateurs et commerçants à baisser leurs coûts de manière structurelle

Le constat :

Pour un restaurateur indépendant, maîtriser ses charges est une condition de survie. Dès l'installation, ils doivent pouvoir bénéficier des meilleurs tarifs et des offres de services les plus pertinentes et rentables pour leur activité.

🔗 NOTRE OFFRE POUR NOS AFFILIÉS

Mise en place de **taux de commissions** adaptés aux adhérents des principaux syndicats représentatifs du secteur, définis en fonction de négociations annuelles avec ces syndicats.

Accès à des partenariats privilégiés exclusifs et négociés par Swile auprès de différents prestataires de service et fournisseurs pour optimiser la gestion et réduire les charges. Ont déjà été négociés pour les restaurateurs et commerçants de proximité par exemple :

- TheFork Manager : Frais d'activation et 2 mois d'abonnement au logiciel TheFork Manager offerts et ce quelle que soit la formule choisie.
- SumUp : frais réduits sur les encaissements par carte avec leurs terminaux de paiement. Au lieu des 1,75% de frais standards, un taux réduit à 1,49% vous sera appliqué dès l'inscription.
- Foodprint : tarif exclusif (jusqu'à -40 %) et webinaires pour booster les marges tout en améliorant l'image et la durabilité des plats.
- L'intégralité des partenaires sont à retrouver sur notre site et votre espace affilié.

⁸ Données INSEE-BPI 2024-2025 sur 12 800 restaurants indépendants français créés entre 2018 et 2024. Selon les données INSEE et BPI consolidées en 2025, 67% des restaurants indépendants ferment avant 5 ans d'existence. Et 35% ne passent même pas le cap des 24 mois. Pour comparaison : seulement 45% des entreprises tous secteurs confondus échouent dans la même période.

Favoriser le développement et la croissance

1. Agir pour faire venir toujours plus de clients dans vos établissements

Le constat :

Pour de nombreux établissements, les titres-restaurant représentent 10 % à 20 % du chiffre d'affaires, et jusqu'à 40 % dans certaines zones d'activité⁹. Ils sont une vraie opportunité pour eux de disposer de davantage de client, et d'une fréquentation plus régulière : en acceptant les titres-restaurants, la fréquentation des établissements augmente en moyenne de 15 % à 25 % au service du déjeuner¹⁰.

En outre, le panier moyen payé par carte restaurant est 10 % à 15 % plus élevé qu'avec un règlement avec une carte bancaire classique ou en espèces, et on observe en moyenne près de 3 € de dépenses supplémentaires pour chaque titre-restaurant dépensé¹¹.

🍷 NOTRE OFFRE POUR NOS AFFILIÉS

Un apport d'affaire essentiel grâce au titre-restaurant sur le service du déjeuner, encouragé par la solution Swile qui met en valeur ses affiliés, notamment avec la carte interactive à disposition des salariés dans leur app et qui référence la localisation des restaurants affiliés Swile.

Par ailleurs, et malgré ces données sur la fréquentation, et avec le développement de la dématérialisation des titres, un commerçant peut manquer de visibilité au moment de l'encaissement sur les modalités de paiement de ses clients. Qui sont ses clients qui règlent en titres-restaurant ? A quelle fréquence reviennent-ils ? Sur quels créneaux ils sont les plus nombreux ? Faute de données accessibles et lisibles, il peut être difficile d'adapter son offre, d'optimiser ses horaires ou de cibler ses actions commerciales.



🍷 NOTRE OFFRE POUR NOS AFFILIÉS

Mise à disposition d'un tableau de bord, outil analytique gratuit disponible dans l'espace affilié permettant à chaque restaurateur de suivre la fréquentation et l'usage des titres-restaurant Swile dans son établissement. Ces données pourront aider à affiner une stratégie commerciale ciblée.

2. Mettre à disposition un taux adapté pour les restaurateurs et commerçants dont l'activité repose en grande partie sur les titres-restaurant

Le constat :

Pour certains restaurateurs, en particulier ceux situés dans des zones d'activité tertiaire ou à proximité de grandes entreprises, les titres-restaurant représentent une part significative de leur chiffre d'affaires. Pour eux, les commissions prélevées sur chaque transaction ont un impact direct et structurant sur leur rentabilité. Plus leur dépendance au titre-restaurant est forte, plus le niveau de commission pèse sur leur équilibre économique. Ces établissements méritent une attention et une protection particulières.

🍷 NOTRE OFFRE POUR NOS AFFILIÉS

Mise à disposition d'un taux adapté pour les restaurateurs et commerçants indépendants réalisant plus de 40% de leur chiffre d'affaire en titres-restaurant.

⁹ Chiffres de l'UMIH, Union des Métiers et des Industries de l'Hôtellerie

¹⁰ "La restauration française au seuil de la révolution digitale : Quels partenaires pour tirer son épingle du jeu ?", Roland Berger, 2022

¹¹ Etude de Pierre-Alexandre KOPP, septembre 2025

3. Développer les meilleurs outils pour simplifier le quotidien des restaurateurs et commerçants

Le constat :

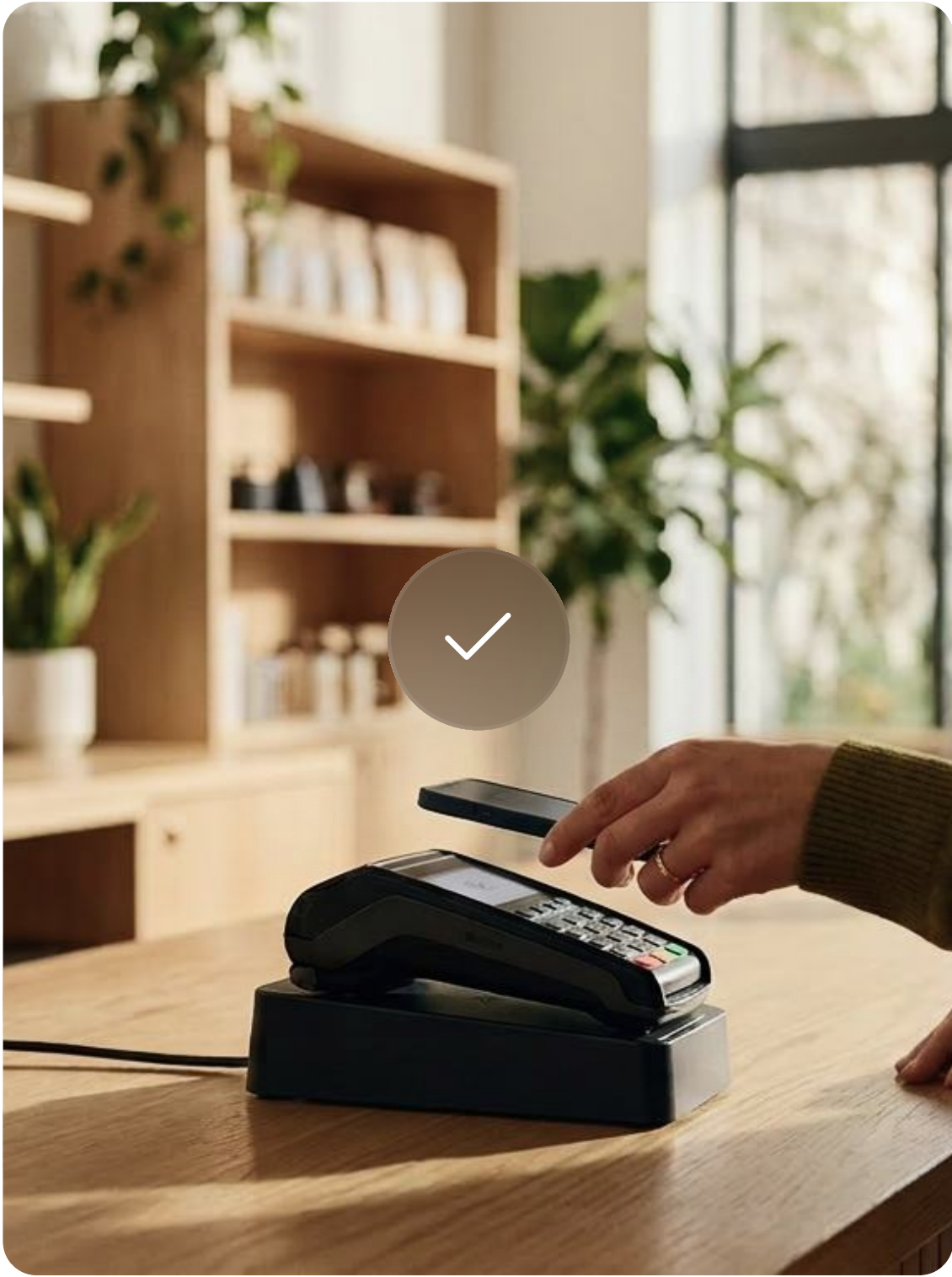
Le temps d'un restaurateur est précieux : chaque heure passée sur des démarches administratives est une heure de moins en salle, en cuisine ou au contact des clients. Pourtant, comprendre le coût réel des commissions, ou gérer la facturation électronique par exemple reste souvent un parcours opaque et chronophage. La complexité administrative est un frein réel à la sérénité et à la compétitivité des commerçants indépendants.

☞ NOTRE OFFRE POUR NOS AFFILIÉS

La carte titre-restaurant Swile, avec une offre 100% digitale, développée pour être la plus simple du marché avec un espace en ligne dédié aux affiliés, un système de facturation simplifié et sans frais cachés.

Un engagement pour une transparence totale, avec la mise en ligne d'un simulateur digital permettant de calculer clairement le montant de commission prélevées par Swile sur le chiffre d'affaires réalisé avec la carte.

Un accompagnement à la mise en conformité avec l'obligation de facturation électronique, en permettant aux marchands concernés de générer plus facilement une facture conforme à partir d'une transaction réalisée par un client professionnel, notamment lorsque celui-ci doit justifier une dépense supérieure à 150 euros dans le cadre d'une note de frais.



Apporter **le soutien nécessaire** pour garantir la pérennité d'activité

1. Garantir un soutien spécifique en cas de difficultés ou événements exceptionnels

Le constat :

La restauration est un secteur particulièrement exposé aux chocs externes qu'il ne maîtrise pas : crises sanitaires, aléas climatiques, tensions géopolitiques sur le coût des matières premières, envolée des prix de l'énergie... Dans ces moments, les marges s'effondrent et la trésorerie s'assèche parfois du jour au lendemain.

☞ **NOTRE OFFRE POUR NOS AFFILIÉS**

Exemption de commissions pendant 1 an pour les restaurateurs et commerçants qui traversent des difficultés particulières ou sont victimes de problématiques exceptionnelles (sur signalement de la situation par leurs représentants syndicaux).

2. S'engager pour la pérennité du titre-restaurant

Le constat :

Le titre-restaurant représente aujourd'hui un chiffre d'affaires garanti et récurrent pour les établissements affiliés : une clientèle fidèle, des paiements sécurisés, un flux prévisible. Mais ce dispositif évolue dans un cadre réglementaire en mouvement — débats sur le plafond journalier, extensions d'usage, risques de dévoiement... Pour les restaurateurs, il est vital que le titre-restaurant reste ce qu'il a toujours été : un outil conçu pour eux, au service de la restauration traditionnelle et de son dynamisme.

☞ **NOTRE OFFRE POUR NOS AFFILIÉS**

S'engager et innover pour faire grossir le marché du titre-restaurant au bénéfice de tous, grâce à des investissements massifs dans des démarches commerciales ambitieuses auprès des entreprises, ainsi que dans des innovations produits.

S'engager pour protéger le titre-restaurant et son utilisation au sein des restaurants et commerces de proximité, conformément à sa vocation initiale, notamment via la mise en place possible techniquement d'un double-plafond de dépense différencié entre les restaurants et la grande distribution.



À propos de Swile

Swile est **une entreprise française** née à Montpellier en 2017, qui compte 650 collaborateurs en France (dont 200 basés à Montpellier), et 250 au Brésil. Engagée depuis le premier jour pour **la dématérialisation des avantages salariés**, Swile a conquis de nombreux clients en France et au Brésil, aussi bien publics (SNCF, France Travail, UCANSS...) que privés (Carrefour, Le Monde, JCDECAUX, Leboncoin...).

Swile est aujourd'hui **un des leaders français du secteur des avantages salariés, et le premier partenaire dans le secteur public**. Elle accompagne plus de 4,6 millions d'utilisateurs dans plus de 150 000 entreprises clientes, et fédère un réseau riche de 250 000 restaurateurs et commerçants affiliés partout sur le territoire.

Rentable depuis 2024, l'entreprise poursuit son développement autour d'une ambition claire : avoir **un impact positif sur la vie des salariés, des entreprises et de ses affiliés**. L'entreprise se diversifie aujourd'hui dans de nouveaux secteurs, notamment le voyage d'affaires et la gestion des notes de frais professionnelles, avec pour ambition de devenir l'acteur de référence des paiements professionnels.