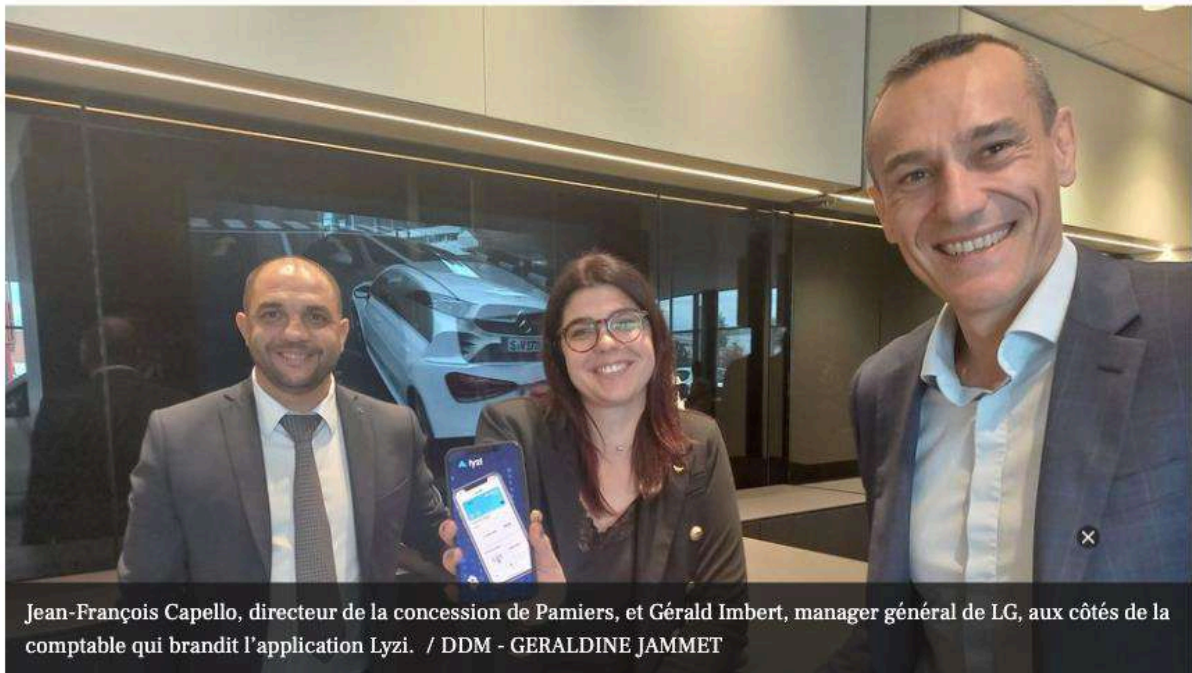


[Accueil](#) / [Economie](#) / [Innovation - High Tech](#)

INFO LA DEPECHE. LG est le premier groupe automobile en France à accepter la cryptomonnaie



Jean-François Capello, directeur de la concession de Pamiers, et Gérald Imbert, manager général de LG, aux côtés de la comptable qui brandit l'application Lyzi. / DDM - GERALDINE JAMMET



[Innovation - High Tech, Pamiers, Ariège](#)

Publié le 19/09/2022 à 13:57 , mis à jour le 23/09/2022 à 11:38

l'essentiel ▾

C'est une première dans l'Hexagone. Depuis sa concession Mercedes-Benz de Pamiers, le groupe LG vient d'officialiser son nouveau dispositif de paiement en cryptomonnaie grâce à la plateforme française Lyzi. Garantie 100% sécurisée.

C'est une première en France qui a été officialisée depuis la concession de Pamiers, en Ariège. À partir du 30 septembre, le groupe LG Automobile, dont le siège est à Perpignan, accepte les paiements en cryptomonnaie dans ses 24 sites disséminés entre l'Occitanie, la Nouvelle-Aquitaine et l'Espagne. Grâce à l'application française Lyzi, téléchargeable sur tous types de smartphones, ces transactions seront effectuées en quelques minutes et de manière totalement sécurisée. Les indétrônables Bitcoins, Ethereum ou Avax seront acceptés au même titre que 22 autres monnaies virtuelles. Pas de montant minimum ou maximum : une pièce, une location de moto ou la dernière AMG SL de Mercedes-Benz pourront être réglées ainsi dans toutes les concessions LG par le biais d'un QR code.

« Cela fait déjà quelques années que l'on s'intéresse à l'évolution des moyens de paiement. Mais on était confronté à plusieurs freins comme la variation de la cryptomonnaie et la traçabilité de l'origine des fonds. Il était hors de question que l'on soit taxé de blanchiment. Et on tournait en rond. Jusqu'à ce que je découvre Lyzi à l'occasion de la lecture d'un article », explique Gérald Imbert, manager général de LG qui s'inscrit dans une dynamique « d'innovation permanente ».

Une plateforme française sécurisée par l'autorité des marchés financiers

La solution Lyzi s'appuie sur le prestataire Zebitex, une filiale du groupe Digital Service créée en 2016. C'est une plateforme d'échange française régulée en France et en Europe qui permet l'ouverture de compte de paiement pour les particuliers et les professionnels. Lancée en 2018, elle est enregistrée à la fois comme prestataire de services sur actifs numériques (PSAN) auprès de l'autorité des marchés financiers (AMF), sous le N° E2021-012, et comme prestataire de services de paiement (PSP) auprès de la commission de surveillance du secteur financier. Des organes de contrôle qui garantissent sécurité, non-volatilité et traçabilité des fonds, la grande préoccupation de LG. « Nous sommes capables de faire sauter tous les bloquants. On bénéficie d'une technologie qui nous permet de valider la transaction à l'instant T en fonction de la valeur du cours de l'actif concerné. On garantit cette validité pendant 5 minutes et le risque de volatilité, à la hausse ou à la baisse, nous le prenons au titre des frais de services, qui varient entre 1 et 3 %, sur l'acte de paiement. Mais c'est neutre pour le commerçant », explique Damien Patureaux, fondateur de Lyzi.

De son point de vue averti, le risque de blanchiment dans la cryptomonnaie relève plus du « mythe ». « On a trois niveaux de vérification d'identité par le biais des KYC et KYT qui signifient en français 'Connais tes utilisateurs' et 'Connais tes transactions'. C'est une obligation. En clair, les wallets [comme des portefeuilles numériques] qui auraient servi à des escroqueries sont automatiquement bloquées », poursuit le grand patron de Lyzi qui insiste sur la régulation très prégnante en France sur ce sujet.

« On sera les premiers à jamais ! »

D'autant que le but de Lyzi, c'est tout sauf la spéculation. Il s'agit de vendre des services autour de l'usage. « On se présente comme une solution bleu, blanc, rouge dans un contexte de conjoncture très globalisée eu égard à la macroéconomie ou la guerre en Ukraine et nous sommes très heureux de faire partie de l'aventure LG », glisse Damien Patureaux qui a déjà conquis 1 500 commerçants en France et en Europe, dont une agence immobilière ou le centre commercial de Beaugrenelle, à Paris, qui faisait l'objet du fameux article lu par Gérald Imbert. C'était il y a six mois et aujourd'hui, ce dispositif « simple et accessible » est déjà déployé, prêt à l'emploi.



« On sera les premiers à jamais ! Cela va nous permettre de toucher une communauté que l'on ne connaît pas forcément en lui apportant une reconnaissance, une considération qui lui fait parfois défaut. Sans oublier les nouveaux clients, même en Europe puisque le paiement en ligne est tout aussi possible. L'idée, c'est d'oser. Oser dépoussiérer, oser proposer de nouveaux services et ce n'est que le début ! On aurait pu proposer le quatrième pneu offert pour trois achetés mais ce n'est pas mon métier. Je préfère être innovant. LG est un groupe dynamique qui n'a pas peur de casser les codes », glisse le manager général qui a fait le déplacement ce vendredi en Ariège.

Mais alors pourquoi choisir la concession de Pamiers pour officialiser l'arrivée de ce nouveau moyen de paiement ? « C'est la première concession du groupe à être passée aux normes Mercedes Architecture Retail, qui redéfinit complètement le parcours des clients, et ce service s'inscrit dans cette politique. Le faire ici, cela avait encore plus de sens. »

Lyzi : un programme de fidélité 3.0

Il n'y a aucun risque de volatilité du cours de la cryptomonnaie puisque celui-ci est pris en charge par la plateforme Lyzi et ses partenaires, tous français et européens. Le reversement est donc effectué quotidiennement en euros, sans frais pour les commerçants puisque ce sont les usagers qui assument les « gas fees », des frais inhérents à chaque transaction sur la « blockchain » qui est une sorte de base de données partagée par tous les utilisateurs. En fonction du montant des paiements effectués et de leur fréquence, ces « gas fees » diminuent. Et avec Lyzi, on peut même les récupérer par le biais du « cashback » qui correspond à une espèce de programme de fidélité 3.0. « C'est comme une réversion du surplus que l'on redistribue en fonction de l'usage des services. C'est une incitation financière : plus vous utilisez ces services, plus c'est avantageux. C'est le principe du win-win », explique Damien Patureaux, fondateur de Lyzi.



Géraldine Jammet
suivre ce journaliste

[Voir les commentaires](#)