FICHE PRATIQUE TITRES-RESTO

Choisir (ou changer) son émetteur de titres-restaurant

MŪCHO

POURQUOI S'Y INTÉRESSER MAINTENANT ?

19

émetteurs agréés par la CNTR en 2026.

Source : liste CNTR du 24 juin 2026

2028

La fin des titres papier est prévue au 1er janvier 2028. Le bon moment pour revoir tout le dispositif.

Réforme votée en 1re lecture le 12 octobre 2026, en attente du Sénat

5 %

C'est ce que certains émetteurs prélèvent aux commerçants. Résultat : des cartes refusées en caisse.

Commissions observées sur le terrain

Vous avez des titres-restaurant depuis des années ? Le marché, lui, a beaucoup bougé. Nouveaux acteurs, cartes plus modernes, frais plus lisibles : c'est le moment de vérifier que votre prestataire est toujours compétitif, et que vos équipes profitent de la meilleure expérience possible. **Changer d'émetteur, c'est simple, y compris en cours d'année.**

CE QUI NE CHANGE PAS D'UN ÉMETTEUR À L'AUTRE

- Exonération jusqu'à **7,32 €** par titre en 2026
- Valeur optimale du titre : **12,20 € à 14,64 €**
- Un titre par jour travaillé avec un repas
- Part employeur entre **50 % et 60 %**
- Dépense limitée à **25 € par jour**
- Les règles sont contrôlées par l'émetteur, lui-même contrôlé par la CNTR

Le cadre légal est le même pour tous. Si un émetteur vous promet « plus » sur ces points, méfiance. Les vraies différences se jouent ailleurs : les cinq critères ci-dessous.

Les 5 critères pour comparer

01 Le format

Papier : plus que 3 émetteurs sur 19, et une fin prévue en 2028.
Carte : rechargée chaque mois, avec une application.
Open banking : le salarié paie avec sa propre carte bancaire et se fait rembourser.

À vérifier : en open banking, le salarié avance les frais et partage l'accès à ses données bancaires.

02 La politique avec les commerçants

Chaque émetteur fixe la commission qu'il prélève au commerçant : jusqu'à 4 à 5 % chez certains, zéro chez d'autres. Plus elle est lourde, plus la carte risque d'être refusée.

Exemple : 30 salariés, un titre de 10 € par jour, 210 jours, 4 % de commission : 2 520 € par an prélevés aux commerces de votre quartier.

03 Une carte pour un avantage, ou pour tous

Une PME propose en moyenne 4,7 avantages par salarié. Avec une carte par avantage, ça fait vite trois cartes et deux applis.

À savoir : 84 % des salariés de PME aimeraient une application qui regroupe tous leurs avantages.
Étude Mūcho × Toluna, avril 2026, 1 038 salariés

04 L'expérience salarié

La carte sert tous les jours : elle doit être simple. Paiement avec Apple Pay et Google Pay, carte virtuelle pour commander en ligne, relais de paiement quand l'addition dépasse le solde.

À faire : demandez une démo de l'application côté salarié, pas seulement de l'espace RH.

05 Le support et le pilotage

Qui paramètre le compte, et en combien de temps les cartes sont-elles livrées ? Qui répond quand une carte est bloquée un mardi midi ? Avez-vous un vrai tableau de bord, avec les montants versés, les soldes non consommés et les cartes inactives ?

Repère : un incident doit être résolu sous 48 heures, avec un interlocuteur facile à joindre.

LE CONSEIL MŪCHO Les titres sur carte restent valables jusqu'au 28 février de l'année suivante. Avant de changer, vérifiez avec votre émetteur actuel ce que deviennent les soldes de vos salariés, et prévenez-les de la date de bascule.

FICHE PRATIQUE TITRES-RESTO

Choisir (ou changer) son émetteur de titres-restaurant

MŪCHO

8 signes qu'il est temps de challenger votre prestataire

COCHEZ

- [ ] **Les cartes sont de plus en plus refusées en caisse.**
  Les soldes dorment, certains salariés ne veulent même plus de titres.
- [ ] **Vous ne connaissez pas votre coût réel.**
  Frais d'émission, de rechargement, de plateforme... facturation opaque.
- [ ] **Votre contrat vous retient.**
  Engagement de 12 à 36 mois, reconduction tacite, pénalités de sortie.
- [ ] **Vous pilotez à l'aveugle.**
  Pas de tableau de bord : ni taux d'utilisation, ni paiements refusés, ni coût par salarié.
- [ ] **Les commerçants paient une commission élevée.**
  Jusqu'à 5 % par transaction : ce sont eux qui finissent par refuser la carte.
- [ ] **La carte n'a pas suivi les usages.**
  Pas d'Apple Pay ni de Google Pay, pas de carte virtuelle, pas de relais de paiement.
- [ ] **Les soldes non utilisés disparaissent.**
  Chez certains émetteurs, ils reviennent à l'émetteur, pas à vous ni à vos salariés.
- [ ] **Chaque incident prend des jours.**
  Attente au téléphone, justificatifs en double, deux semaines pour une carte perdue.

3 CASES OU PLUS Il est temps de comparer. Le marché a changé, votre dispositif peut changer aussi.

Les questions à poser à chaque émetteur

RÉSEAU
Combien de commerces acceptent la carte autour de vos bureaux ? Fonctionne-t-elle en ligne et en livraison ? Carte propriétaire ou réseau Visa / Mastercard ?

COÛTS
Quel est le coût total par salarié, tous frais compris ? Quelle commission est prélevée aux commerçants ? Le prix est-il fixe ou dépend-il des volumes ?

CONTRAT
Quelle durée d'engagement, quel préavis ? Y a-t-il des pénalités de sortie ? Que deviennent les soldes en cas de changement ?

SOLDES PÉRIMÉS
Les soldes non utilisés sont-ils reportés ? Sinon, qui garde les fonds : votre entreprise ou l'émetteur ?

SUPPORT
Combien de temps pour livrer les cartes ? Qui est votre interlocuteur ? En combien de temps un incident est-il résolu ?

PILOTAGE
Quels indicateurs dans le tableau de bord ? Sont-ils en temps réel ? Couvrent-ils aussi vos autres avantages ?

Changer d'émetteur en 4 étapes

POSSIBLE EN COURS D'ANNÉE

1
Relisez votre contrat
Engagement, préavis, pénalités de sortie, et ce que deviennent les soldes.

2
Comparez 2 ou 3 offres
Avec la grille ci-dessus, et en testant l'application côté salarié.

3
Déployez les cartes
Comptez généralement moins d'un mois entre la signature et les cartes dans les mains des équipes.

4
Expliquez le changement
Ce qui change pour vos salariés, et pourquoi vous l'avez choisi : moins de refus, plus de services.



ZÉRO SUR-COMMISSION, ZÉRO ENGAGEMENT

Vos titres-restaurant sur une carte Visa qui passe partout.

Au resto, chez le boulanger ou au rayon frais : la carte Mücho passe comme une carte bancaire, sans sur-commission pour le commerçant. Vos salariés se régalent, vous gérez tout en quelques clics. Et pour aller plus loin sur leur pouvoir d'achat, deux autres cagnottes sur la même carte.

TITRES-RESTO
L'avantage préféré des Français, sur une carte qui passe partout.

MOBILITÉ
Transports publics, forfait mobilités durables et prime carburant.

FLEX
Cadeaux, sport, vacances, culture, télétravail et services à la personne.

Découvrir la carte avantages Mücho Sans engagement de durée.