LEMONWAY / CUSTOMER STORIES

Deux case studies billetterie

Billetweb et Supersoniks, avec Lemonway

Deux études de cas sur la croissance, l’intégration du paiement et la fluidité opérationnelle dans la billetterie.

Billetweb	Supersoniks
De 3 M€ à 300 M€ de chiffre d’affaires, grâce à un partenariat de paiement conçu pour une marketplace de billetterie.	Une plateforme de billetterie, CRM et sites web qui équipe 270 lieux culturels et automatise ses flux de paiement.

Version française | 6 novembre 2026

Sommaire

01 Billetweb : de la startup à l’acteur de référence de la billetterie en ligne

02 Supersoniks : fluidifier la billetterie du spectacle vivant

À propos de Lemonway

Lemonway est un établissement de paiement paneuropéen dédié aux marketplaces et aux plateformes de finance alternative, avec une solution sécurisée et réglementée de traitement des paiements et de collecte pour compte de tiers. Lemonway est régulée par l’ACPR et bénéficie du passeport européen dans 29 pays.

01 / BILLETWEB

Billetweb : de la startup à l'acteur de référence de la billetterie en ligne, avec Lemonway comme partenaire de croissance

Billetweb est une solution de billetterie en ligne qui permet aux organisateurs de créer, promouvoir et gérer leurs événements de A à Z : vente de billets, inscriptions, contrôle d'accès et suivi des participants.

Avec plus de 100 millions de billets vendus, près d'un milliard d'euros de chiffre d'affaires cumulé et 15 000 organisateurs actifs, la plateforme s'est imposée comme une référence sur un marché exigeant.

100 M	15 000	~1 Md€	x100
billets vendus	organisateurs	CA cumulé	croissance

Le défi : trouver un partenaire de paiement qui comprend la billetterie

Comme beaucoup d'acteurs du secteur, Billetweb se heurte à ses débuts aux limites des banques traditionnelles, qui peinent à appréhender le modèle économique spécifique de la billetterie en ligne. Théophile GURLIAT, CEO et fondateur, recherche alors un partenaire de paiement adapté à son activité.

L'objectif est clair : disposer d'une solution fiable, rapidement opérationnelle et capable d'accompagner une marketplace en pleine croissance.

Pourquoi Lemonway ?

Lemonway se distingue dès le premier contact par sa réactivité et sa capacité à comprendre le modèle de la billetterie. Acteur français et indépendant, avec un modèle tarifaire adapté aux plateformes marketplace, Lemonway répond précisément aux besoins de Billetweb.

20 jours

Une intégration menée avec fluidité, permettant à Billetweb de se concentrer sur son développement commercial.

Ce qui convainc définitivement le fondateur : la combinaison d'une expertise métier, d'une approche sur mesure et d'une équipe engagée, perçue dès le départ comme un véritable partenaire plutôt qu'un simple prestataire.

Un vrai partenariat, une croissance commune

La relation entre Billetweb et Lemonway dépasse le cadre contractuel : c'est une « co-évolution sur le long terme ». Là où Billetweb traitait 3 millions d'euros de chiffre d'affaires à ses débuts, la

plateforme en génère aujourd'hui 300 millions, soit une croissance multipliée par 100.

> *"On a commencé avec vous, on faisait 3 M€ de chiffre d'affaires. Désormais, on en fait 300 M€. C'est un vrai partenariat : on a évolué ensemble. Notre succès est indissociable du vôtre."*
>
> **Théophile GURLIAT, CEO et fondateur, Billetweb**

Les attentes de Billetweb restent fondamentales : stabilité, fiabilité et niveau d'exigence d'un PSP à la hauteur des enjeux de paiement, notamment le taux d'acceptation, la diversité des moyens de paiement et la sécurité des flux.

Perspectives

La croissance de Billetweb ne fait que commencer. Pour s'imposer durablement comme une référence de la billetterie en ligne en France, la plateforme a besoin d'un partenaire de paiement robuste, fiable et agile.

> *"Plus que jamais, si on doit continuer notre croissance et s'imposer comme une référence, nous avons besoin d'un PSP fiable. Ce partenariat est indissociable de notre réussite."*
>
> **Théophile GURLIAT, CEO et fondateur, Billetweb**

Source : https://www.lemonway.com/references/billetweb-partenaire-paiement-lemonway

02 / SUPERSONIKS

Supersoniks fluidifie la billetterie du spectacle vivant avec Lemonway

Éditeur français de billetterie, CRM et sites web pour le spectacle vivant, Supersoniks accompagne environ 270 lieux culturels en France : scènes nationales, salles de musiques actuelles, théâtres, opéras et festivals de cinéma.

L'entreprise figure parmi les dix lauréats de l'appel à projets « Solution de billetterie innovante » du ministère de la Culture, dans le cadre de France 2030. Son infrastructure de paiement, portée par Lemonway, lui permet d'industrialiser les remboursements, d'absorber les pics de fréquentation et de proposer les moyens de paiement attendus par le public.

270	85%	~120
lieux équipés	des SMAC en France	clients sous Lemonway

Une agence de communication devenue éditeur logiciel

Supersoniks naît à Tours en 1999 de la rencontre entre Franck Lollierou et Laurent Fortier. D'abord agence de communication graphique et digitale, l'entreprise développe pendant plus de dix ans des sites internet, des applications et des supports interactifs.

L'aventure billetterie commence en 2010 autour d'un projet pour Le Temps Machine, une salle de musiques actuelles à Tours. L'équipe constate qu'il n'existe pas d'outil adapté à ces structures : les solutions historiques sont coûteuses, complexes et pensées pour de grandes saisons culturelles. Supersoniks intègre donc une première brique de billetterie directement au site du lieu.

Le bouche-à-oreille se développe rapidement. En 2014, Supersoniks lance son premier véritable logiciel de billetterie, installé immédiatement auprès de quatre structures. Onze ans plus tard, l'entreprise revendique :

- 270 lieux équipés sur l'ensemble du territoire.
- Environ 85 % des lieux labellisés SMAC en France.
- 30 à 40 nouveaux clients par an.
- Une douzaine de sites internet livrés chaque année pour ses clients billetterie.
- Un écosystème complet : billetterie, CRM, sites web et bientôt application mobile.

Supersoniks équipe également des opéras nationaux, le Théâtre National de Strasbourg et des festivals de cinéma comme SérieMania, Premiers Plans et le festival de La Rochelle. Deux canaux de distribution coexistent : Supersoniks en direct pour le théâtre, la danse et l'opéra, et SoTicket, la marque de la coopérative Soocop pour les musiques actuelles.

> *“On considère qu’on a deux clients finaux : les gens qui achètent des billets, et les gens qui font tourner la machine et utilisent notre solution parfois sept heures par jour. En tant qu’outil métier, on se doit d’apporter des solutions qui facilitent la vie des deux.”*
>
> **Franck Lollierou, Cofondateur de Supersoniks**

L’intégration du paiement : le point de bascule

Pour un éditeur logiciel qui veut intégrer finement le paiement à ses interfaces métier, l’absence d’API ouverte est un blocage : sans automatisation, les flux reposent sur des extractions manuelles, des ordres de virement et des allers-retours entre outils. Acceptable à petite échelle, mais intenable au-delà de quelques dizaines de structures.

La rencontre avec PayGreen by Lemonway change la donne : API mature et accessible, interlocuteurs disponibles, documentation adaptée à un éditeur logiciel et intégration native sans redirection vers un environnement tiers.

> *“On a enfin trouvé des interlocuteurs avec lesquels on a pu échanger sur nos problématiques métier, et qui nous ont permis de proposer des niveaux d’intégration beaucoup plus intéressants que ce qu’on pouvait faire par ailleurs.”*
>
> **Franck Lollierou, Cofondateur de Supersoniks**

Le COVID, accélérateur de l’automatisation des remboursements

Pour le spectacle vivant, la période COVID dure dix-huit mois. Les billets vendus pour des dates reportées une, deux ou parfois trois fois doivent être remboursés, salle par salle et spectateur par spectateur. Supersoniks développe alors, avec les connecteurs Lemonway, une interface qui permet aux marchands d’initier et de gérer plus facilement leurs remboursements.

> *“Aujourd’hui, en deux clics, vous faites un remboursement automatisé directement depuis les interfaces de la billetterie, sans avoir besoin de faire d’extraction ni de donner des ordres à une plateforme externe. Y compris sur des salles entières en cas d’annulation du spectacle.”*
>
> **Franck Lollierou, Cofondateur de Supersoniks**

L’impact dépasse la période COVID : intempéries, désistement d’un artiste ou jauge réduite peuvent être gérés depuis le back-office, sans solliciter systématiquement le service financier.

Trois bénéfices opérationnels au quotidien

1. Une autonomie totale sur les moyens de paiement

Activer ou désactiver Apple Pay, suspendre temporairement un canal ou autoriser un nouveau wallet : tout passe par le back-office de PayGreen, sans intervention de Supersoniks. Chaque client garde la main sur sa configuration.

> *“La solution PayGreen de Lemonway est préintégrée. On n’a pas de développement spécifique à réaliser et les intégrations sont transparentes pour nos clients.”*
>
> **Franck Lollierou, Cofondateur de Supersoniks**

2. Une absorption maîtrisée des pics de fréquentation

Lors des ouvertures d'abonnement, des mises en vente de festivals ou des grosses dates, l'infrastructure cloud de Supersoniks provisionne automatiquement les ressources nécessaires. L'équipe prévient aussi Lemonway en amont des fenêtres critiques pour que le PSP dimensionne ses propres capacités.

3. Le déploiement progressif des wallets

Apple Pay et Google Pay sont progressivement intégrés sur le parc Supersoniks. La demande vient notamment des structures, qui savent que ces moyens de paiement sont devenus standards sur mobile, en particulier pour les moins de 30 ans.

Un modèle de croissance par la qualité, reconnu par France 2030

Supersoniks n'a pas de force commerciale : son développement passe presque exclusivement par la cooptation, dans un milieu professionnel qui communique beaucoup en interne. En 2024, l'entreprise figure parmi les dix lauréats de l'appel à projets « Solution de billetterie innovante » du ministère de la Culture, avec un accompagnement prévu jusqu'à fin 2027 pour faire évoluer un écosystème complet : billetterie, CRM, sites web et application mobile.

Ce que Supersoniks retient pour les responsables billetterie

Au-delà du choix d'un éditeur logiciel, Franck Lollierou insiste sur l'expérience des équipes qui utilisent la solution au quotidien. Dans un secteur où les équipes sont souvent en sous-effectif et polyvalentes, réduire les frictions et faire gagner du temps aux utilisateurs métier est un facteur de différenciation essentiel.

> *"On parle beaucoup d'expérience utilisateur pour le client final, et c'est important. Mais ce qui fait souvent la différence aujourd'hui, c'est aussi notre capacité à enlever des frictions et faire gagner du temps aux équipes qui paramètrent et utilisent la solution sept heures par jour."*
>
> **Franck Lollierou, Cofondateur de Supersoniks**

Vous éditez une solution de billetterie, de réservation ou un outil métier ?

Les équipes Lemonway accompagnent les éditeurs dans l'intégration du paiement, l'automatisation des remboursements et la gestion des pics de fréquentation.

Source : https://www.lemonway.com/references/supersoniks-billetterie