



FIDELITE  
CONCEPT



# Dématérialisation des paiements dans un stade

Les avantages de la  
Dématérialisation  
des paiements  
dans un stade

## Définition du projet

La vie d'un stade consiste à accueillir un maximum de monde dans les meilleures conditions possibles, mais également de gérer au mieux cet accueil.

Notre proposition consiste à remplacer l'argent liquide et les terminaux bancaires par une carte privative. Cette carte est vendue dans des kiosques de vente, qui seront les seuls à manipuler de l'argent. 1 à 3 kiosques suivant la taille du stade.

Ces cartes une fois chargées sont utilisées pour régler les consommations auprès des différents points de vente du stade, buvette, snack, boutique...

## Quel est l'intérêt d'une telle solution ?

Il se situe à plusieurs niveaux :

- 1- Augmentation des ventes (dépenses plus facile avec une carte)
- 2- Augmentation des marges (limitation des frais bancaires et de gestion)
- 3- Diminution des charges (vente plus rapide= moins de personnel, gestion très encadrée= personnel moins qualifié)
- 4- Satisfaction des supporters (utilisation plus facile et plus rapide)
- 5- Publicité de l'ARENA (cartes personnalisées voir événementielles)
- 6- Gestion financière (résultat des ventes en temps réel, bilan dès la fin de la manifestation)
- 7- Gestion des stocks (supprime les ruptures de stock en cours de manifestation et permet des prévisions de stock plus précises)
- 8- Souplesse et fiabilité (système très ouvert permettant une évolution permanente suivant l'évolution des besoins et de la technologie)
- 9- Mise en conformité avec la nouvelle réglementation sur les points de vente.

### Augmentation des ventes

- Grâce à notre solution, une vente (incluant la phase de paiement) ne nécessite pas plus de 10 secondes par client ;
- La facilité d'utilisation et la rapidité du paiement permettent à un plus grand nombre de supporters de consommer durant les périodes limitées que sont les mi-temps.
- L'utilisation de cartes prépayées facilite toujours l'acte d'achat.

### Augmentation des marges

- Augmentation des marges liées à l'augmentation des ventes ;
- Suppression de la démarque inconnue, il est reconnu que les transactions en numéraires impliquent une démarque entre 10 & 20% de la recette (donc de marge nette) ;
- Les ventes de cartes prépayées à une clientèle de passage, génère automatiquement des soldes positifs non utilisés. En général on propose aux clients de rembourser le contenu de la carte en fin de match, la carte pouvant ensuite être réutilisée pour un autre supporter. Mais si les cartes sont suffisamment attractives avec notamment des graphiques liés aux événements importants, les supporters conservent alors cette carte comme un souvenir, avec le solde disponible intact (qui se transforme en marge nette au bout d'un certain temps).

### **Diminution des charges**

- Limitation des terminaux bancaires aux 1 à 3 points de vente/rechargement sur le stade ;
- Limitation des formations du personnel de vente ;
- Gain de temps en début et fin de service, plus de fond de caisse à gérer ;
- Outils de gestion performants pour les gestionnaires.

### **Satisfaction des supporters**

- Rapidité du service ;
- Facilité des paiements autorisant de multiples occasions de consommer ;
- Plus de gestion de monnaie, de carte bancaire et de code secret ;
- Moins de temps à faire la queue aux buvettes plus de temps à profiter du spectacle ;
- Satisfaction de disposer d'une carte prouvant son appartenance ou sa présence à l'équipe locale.

### **Publicité du stade**

- Les supporters conserveront cette carte comme un lien avec le stade ;
- Les visiteurs conserveront leur carte comme souvenir d'un match ;
- Dans tous les cas, la publicité du stade sera toujours au premier plan.

### **Meilleure gestion**

- La mise en place des caisses avant chaque match/représentation est souple, rapide et automatique ;
- La liste des produits vendus ainsi que leurs prix de vente peuvent être modifiés pour chacun des matchs/représentations ;
- A tout moment, les gestionnaires peuvent prendre connaissance du chiffre d'affaires en cours, globalement, par kiosque, par produit ou par période ;
- Les résultats peuvent être comparés avec les matchs précédents ;
- Ils peuvent également servir pour créer des challenges avec les vendeurs.

### **Gestion des stocks**

- Si cette option est activée, les stocks de départ sont enregistrés par kiosque et peuvent dès lors déclencher des alarmes automatiques de réapprovisionnement en cours de match avant la rupture ;
- L'état des stocks par kiosque peut permettre en fin de match de gérer des dysfonctionnements ;
- L'analyse des ventes permet de mieux anticiper les stocks à prévoir par kiosque.

### **Souplesse de fonctionnement**

- Fidelite Concept conçoit en interne tous les programmes de caisse, les programmes de suivi, la gestion du serveur et des bases de données ;
- Nous gérons le serveur (cloud) qui accueille la centralisation des informations en temps réel ;
- Nous gérons la fabrication et la programmation des cartes ;
- Nous disposons d'une expérience de plus de 15 ans dans ce domaine et avons à notre actif des réalisations performantes ;
- Ce qui se traduit par des applications fiables, parfaitement adaptées au contexte et évolutives avec vos besoins et l'évolution des technologies ;

- Tout ceci vous garantit des applications en parfaite adéquation avec votre problématique quotidienne liée à la maîtrise complète de l'ensemble des prestations.

### **Additionnellement, notre solution permet de maximiser :**

#### **L'efficacité des vendeurs**

- Les vendeurs n'ont plus besoin d'arriver bien avant le début de la manifestation pour établir les fonds de caisse et prendre possession de leur caisse, ni de faire la queue pour le rendu de caisse et le contrôle du fond de caisse ;
- Tout est préparé à l'avance, il n'y a plus d'argent liquide en circulation, plus à mémoriser le prix des produits, plus de calcul donc d'erreur dans les montants à encaisser, plus d'erreur de caisse, plus de fonds de caisse en fin de manifestation ;
- Les vendeurs peuvent se concentrer sur le service au client, le nombre de produits proposés peut être augmenté sans contrainte, les temps de présence sont diminués, il n'y a plus besoin de formation complexe des vendeurs qui peuvent tourner très facilement et être jugés sur leurs résultats.

#### **La gestion**

- Toutes les données sont centralisées sur un serveur qui gère l'ensemble des caisses en service ;
- Les infos collectées sont immédiatement disponibles au travers de logiciels de gestion mis à disposition des gestionnaires. Gestion des flux financiers et gestion des stocks en temps réel ;
- Le responsable du kiosque dispose d'une carte « Responsable » lui permettant d'accéder à certaines informations concernant son kiosque (Chiffre d'affaires instantané, stock en cours...) et d'envoyer un message à un gestionnaire, soit en interne, soit par Email, soit par SMS en cas d'urgence) ;
- Les logiciels de gestion (Financier ou Stock) permettent d'extraire des informations ou statistiques sur la manifestation en cours ou toute manifestation précédente.

#### **Limites de fonctionnement**

- Aucune limite n'existe vraiment dans le nombre de cartes ou le nombre de caisses raccordés au système. Seul un nombre de caisses très important (plusieurs centaines) nécessiterait une mise à niveau du serveur.

#### **Evolutions**

De nombreuses évolutions sont possibles à partir de cette base de travail :

- Happy Hour avec des prix attractifs à certaines périodes ;
- Fidélité pour les meilleurs consommateurs ;
- Utilisation des cartes dans d'autres applications liées à l'équipe sportive ;
- Utilisation pour paiement des produits à la boutique ;
- Identification pour la réservation des places ;
- Rechargement à distance sur internet avant les matchs ;
- Installation de bornes de consultation du contenu et de l'historique des cartes.

## En conclusion

La solution Fidelite Concept permet avec un seul interlocuteur et un seul équipement :

- L'enregistrement rapide des ventes et du règlement.
- La gestion complète des ventes et des paiements.
- La gestion des stocks durant les manifestations.
- Les statistiques des consommations.
- La fidélisation des visiteurs.
- La gestion du fichier membres et visiteurs.
- La gestion des communications (Email et SMS).
- De faire évoluer le système durant de nombreuses années sans modification importante et sans perte de données.

**Choisir la solution Fidélité Concept,  
c'est choisir un outil marketing ouvert sur l'avenir  
plutôt qu'un simple moyen de paiement**