

## Success Story

# Plus de chiffre d'affaires et des clients entièrement satisfaits grâce à UnionPay

«D'après notre expérience, dans nos magasins de souvenirs et d'articles horlogers, les clients dépensent souvent beaucoup plus avec une carte que s'ils paient en espèces. Les cartes de crédit et de débit ont un effet favorable sur les ventes.»

**John Casagrande**, Copropriétaire de Casagrande & Co., Lucerne



John Casagrande nous dit pourquoi UnionPay est la principale carte utilisée dans son magasin.

### **John Casagrande, qu'est-ce qui distingue Casagrande & Co.?**

Casagrande & Co. est dirigée depuis 1949 selon un statut d'entreprise familiale. Nous avons une relation directe avec les clients et sommes ouverts à la nouveauté. Cela nous permet de réagir rapidement aux changements, comme c'est le cas avec la Chine.

### **Comment décririez-vous votre clientèle et ses pratiques de paiement?**

Auparavant, les gens réglait tantôt par carte, tantôt en espèces; cela s'équilibrait. Au début de l'introduction de l'euro, ils se sont mis à payer plus souvent en espèces. Cela est dû, d'une part, au recul de la fréquentation des touristes américains – qui payaient volontiers avec une carte – et, d'autre part, à l'afflux de touristes asiatiques, qui réglait en euros. Mais depuis l'arrivée de la carte UnionPay, les règlements par carte ont à nouveau augmenté. Je dirais même qu'avec leur carte UnionPay les Asiatiques dépensent encore plus volontiers! Cela fait déjà trois ans que nous l'acceptons.

### **Le potentiel de la clientèle asiatique est-il si élevé?**

Indubitablement! Nous réalisons déjà plus de 30% de nos revenus avec les Asiatiques, en particulier les Chinois. En termes de pouvoir d'achat, la Chine est au second rang. Les touristes d'Extrême-Orient achètent des produits chers, par exemple des montres, et sont très sensibles

au prestige des marques. Une Rolex achetée en Suisse a plus de valeur qu'à Hong Kong. La Suisse demeure un symbole de qualité!

### **Quel est l'intérêt de la carte UnionPay?**

L'alternative est simple: vendre ou ne pas vendre. Du fait de l'afflux de touristes asiatiques, la carte UnionPay est plus demandée. D'autres atouts sont la simplicité et la rapidité des transactions. Ces clients sont en général pressés car ils voyagent à travers l'Europe en un laps de temps très court!

### **Recommanderiez-vous UnionPay à d'autres commerçants?**

Absolument! Cette carte est très intéressante et favorise les relations avec la clientèle asiatique. Son activation est gratuite et peut s'effectuer immédiatement sur n'importe quel terminal compatible avec UnionPay. D'après notre expérience, les clients dépensent souvent beaucoup plus avec une carte que s'ils paient en espèces. Les cartes ont un effet favorable sur les ventes.

### **Qu'appréciez-vous dans la collaboration avec SIX Payment Services?**

Bien que nous acceptions UnionPay depuis trois ans déjà, nous n'avons malheureusement pas pu travailler d'emblée avec SIX Payment Services. Par contre, nous sommes bien placés pour comparer: l'offre de SIX Payment Services nous donne entière satisfaction! Nous apprécions la qualité élevée des prestations. Nous obtenons toujours immédiatement une réponse à nos questions. Les transactions sont rapides et sûres. Le principe «tout sous un même toit» nous convient à merveille.

### Situation initiale

Les clients internationaux et exigeants souhaitent pouvoir payer avec leur carte préférée. Prenant ce souhait très au sérieux, le magasin renommé de souvenirs et de cadeaux Casagrande & Co. a trouvé une solution.

### Objectif

L'objectif de Casagrande & Co. est d'accepter toutes les cartes de paiement courantes – y compris UnionPay. Son souhait est de pouvoir réagir rapidement et avec flexibilité aux changements constatés dans les pratiques de paiement.

### Solution

SIX Payment Services propose tous les services sous un même toit. SIX Payment Services traite non seulement les cartes de crédit Visa et MasterCard et les cartes de débit V PAY et Maestro, mais également des cartes moins répandues telles que UnionPay, Diners Club, Discover et JCB.

#### UnionPay

Dans le monde, plus de 5 milliards de cartes de paiement UnionPay sont utilisées. UnionPay est la carte la plus populaire en Chine et dans d'autres pays asiatiques. Le potentiel de croissance d'UnionPay est à la mesure de cette évolution.

#### Vos avantages

- Plus de chiffre d'affaires grâce à l'acceptation de la carte de paiement préférée des touristes asiatiques
- Captation d'une large clientèle avec la carte de paiement UnionPay
- Traitement rapide et sûr des paiements
- Aucune infrastructure supplémentaire nécessaire

- Aucune dépense supplémentaire – déroulement des paiements inchangé
- Un seul partenaire et interlocuteur pour toutes les marques de cartes

#### Avantages pour votre clientèle internationale

- Votre client peut payer avec sa carte de paiement favorite
- Traitement rapide et sûr des paiements
- Plus d'application de cours de conversion (dollar US en yuan chinois)
- Vos clients ne sont pas obligés de porter inutilement des espèces sur eux

### Informations sur Casagrande & Co.

Casagrande & Co. a été créée en 1949 par Carlo et Kyra Casagrande sous la raison individuelle «Casagrande». Leurs deux fils, Robert et John Casagrande, codirigent cette entreprise depuis 1986. Son assortiment comprend des souvenirs et des cadeaux tels que des montres de marque, des couteaux suisses, des cloches de vache, du chocolat suisse, etc. Grâce à la diversité de son offre, Casagrande touche une large clientèle internationale.

Les coordonnées de votre interlocuteur local sont disponibles sous: [www.six-payment-services.com/contacts](http://www.six-payment-services.com/contacts)

**SIX Payment Services SA**  
Hardturmstrasse 201  
8005 Zurich  
Suisse

**SIX Payment Services (Europe) S.A.**  
10, rue Gabriel Lippmann  
5365 Munsbach  
Luxembourg

**SIX Payment Services (Austria) GmbH**  
Marxergasse 1B  
1030 Vienne  
Autriche

