



## Pétroliers

### Concept et principe

C'est une solution clé en main qui offre aux compagnies pétrolières la possibilité d'émettre et de gérer plusieurs types de cartes privatives, de paiement et de fidélité, personnalisées aux couleurs de la compagnie; elle leur permet d'adresser aussi bien les entreprises que les particuliers.

Conçue sur la base du progiciel monétique SELECT System®, la solution bénéficie de sa puissance, de son évolutivité et de sa flexibilité, ce qui lui permet de répondre parfaitement :

- aux besoins spécifiques des compagnies pétrolières, et ce rapidement et à moindre coût (mise en œuvre et gestion de nouveaux produits et services)
- à l'évolution des volumes de données et du nombre des utilisateurs

#### Emission et Gestion de plusieurs types de cartes privatives

- Cartes prépayées jetables ou rechargeables
- Cartes de débit différé
- Cartes de fidélité

Ces cartes peuvent être à base de technologie magnétique ou **puce** (cette dernière procurant une sécurité accrue)

#### Une large gamme de produits et de services

La solution permet aux pétroliers d'associer, à chacun des segments de cartes, divers produits et services :

- Produits : carburants, lubrifiants, batteries et accessoires, pneumatiques, ...
- Services : lavage, vidange, bilan climatisation, réparations, mini-market, ...

#### Une gestion administrative simplifiée

La solution permet aux pétroliers d'effectuer de nombreuses opérations à partir du back-office, via accès sécurisé :

- Gestion de la base porteurs
- Définition des produits carte
- Administration du système basée sur la gestion de limitation d'accès et profils
- Paramétrage des règles de fidélité
- Gestion des listes noires
- Désactivation / activation des cartes
- Gestion des paramètres de la carte (plafond journalier/mensuel, nombre de transactions par jour, ...)
- Gestion des paramètres généraux (prix des carburants, ...)
- ... etc

#### Un reporting et une facturation très flexibles

L'architecture de SELECT System® et la conception de sa base de données



permettent aux pétroliers non seulement d'éditer des rapports et des factures détaillés, mais aussi de choisir leur destinataire chez le client, selon le niveau hiérarchique.

### Gestion du risque

Des contrôles, optionnels et personnalisables pour chaque carte ou chaque segment de cartes, peuvent être effectués lors d'une transaction, selon les besoins et contraintes client du pétrolier :

- Plafond par transaction et par période (en litres ou unité monétaire)
- Plafond par produit et par service
- Limitation géographique : secteur, stations, ...
- Limitation temporelle : jours et périodes (jours ouvrables/fériés, week-ends, ...etc)

A tout moment, les paramètres des cartes sont modifiables au besoin : ces modifications sont transférées à la carte dès sa ré-utilisation.

### Sécurité maximum

- Confidentialité : un PIN par carte avec code conducteur
- Lutte contre la fraude :
  - Gestion d'une liste noire de cartes (cartes perdues ou volées)
  - Gestion d'une liste grise de cartes : cartes sous surveillance pouvant être transférées à la liste noire si certains événements prédéfinis se produisent : facture impayée, ...etc
  - Possibilité de désactiver, même provisoirement, une carte afin d'éviter un usage frauduleux (carte perdue ou volée)
- Procédure d'authentification entre la carte, le terminal de paiement et le front-office
- Vérification de l'intégrité des données

## Opportunité et valeur ajoutée

### Pour les compagnies pétrolières

- Proposer une vaste gamme de produits carte, offrant à la clientèle un maximum de sécurité et de commodité
- Attirer et fidéliser de nouveaux clients
- Encourager le paiement par carte en station service afin de réduire les transactions en liquide

## Points forts et atouts

- Solution complète
- Sécurisée : utilisation de la carte à puce
- Evolutive : la solution répond parfaitement à l'évolution des volumes de données et du nombre des utilisateurs
- Flexible : multi-produits carte, adaptabilité aux besoins et contraintes spécifiques des compagnies pétrolières
- Riche : outils d'analyse du profil des clients, de leur comportement et du cash-flow
- Conviviale : rapidité de mise en œuvre et facilité d'exploitation