

accept

01 | 10

Le magazine des clients de SIX Multipay

En pratique

CAVE – le Club des amateurs de vins exquis
Dégustation exclusive pour les lecteurs d'accept

Terminal de paiement xenta

Noir et élégant – tel un espresso raffiné
Gagnez une machine Citiz&Milk de Nespresso

Point fort

La sécurité ne tolère pas la demi-mesure

Chère lectrice, cher lecteur,

La sécurité est un sujet au cœur de l'actualité. Et, malheureusement, les moyens de paiement sans espèces sont eux aussi concernés. Internet en particulier a offert de nouvelles possibilités aux arnaqueurs et aux escrocs de tout poil. Il arrive même que les données de milliers de cartes soient détournées et cela fait, bien sûr, les gros titres dans la presse. Nous sommes tous

des victimes potentielles. Songez aux attaques de phishing, où les auteurs essaient de mettre la main sur des données confidentielles avec de faux sites Web. Ou encore aux chevaux de Troie, ces logiciels malveillants qui se glissent subrepticement dans les systèmes informatiques pour aller y dénicher des mots de passe ou des codes d'accès.



Hans-Martin Moser, Chief Executive Officer

Tout cela nous a amenés à remettre en avant le thème de la sécurité. Notamment avec un article faisant le point sur la sécurité des données, un article signé Marc Henauer, directeur de la Centrale d'enregistrement et d'analyse pour la sécurité de l'information (MELANI). Vous trouverez aussi, dans ce numéro, des explications de notre partenaire de certification Acertigo sur le respect des prescriptions de sécurité selon la norme PCI DSS (Payment Card Industry Data Security Standard), les quatre règles de base à respecter lors de paiements

4 Point fort

- 4 De la sécurité informatique à la sécurité de l'information – Marc Henauer, chef de section au DDPS
- 5 Abonnez-vous à notre nouvelle newsletter PCI
- 6 Paiements aux POS: quatre conseils pour se protéger des escrocs
- 6 Assistez à nos colloques sur la sécurité des données
- 7 Acertigo: une sécurité certifiée
- 8 MasterCard: un plus pour votre chiffre d'affaires
- 8 PAN Truncation: un nouveau pas vers un avenir sûr
- 9 N'enregistrez aucune donnée de carte

10 Produits & services

- 10 Remplacez votre ancien terminal
- 10 Notre offre: Rabais d'échange de CHF 400.–
- 11 davinci: un nouveau chapitre d'une success story
- 12 Fonction «pourboire» désormais aussi intégrée dans votre terminal
- 13 Terminaux: des services pour vous faciliter la vie



- 14 xenta: Black Beauty pour Nespresso
Gagnez une machine CitiZ&Milk de Nespresso
- 15 Nouveau: inBOX – votre avis de bonification en un seul clic

par carte au point de vente ainsi que d'autres conseils pour contrer aigrefins et voleurs de données.

Mais ce n'est pas tout. Votre magazine vous propose aussi des articles sur la nouvelle génération de notre fameux terminal davinci et sur la success story du terminal design xenta dans les boutiques Nespresso ainsi qu'un aperçu des six nouveaux paquets de services pour la mise en fonction, l'exploitation et le dépannage des terminaux. Au menu également: des infos actuelles sur l'inBOX,

notre nouveau portail en ligne – protégé par mot de passe – pour les avis de bonification et, pour clôturer, un nouvel article dans notre série «En pratique». Nous dressons le portrait du commerce de vins CAVE et vous invitons cordialement à une dégustation exclusive de ces vins.

Je vous remercie de nous accorder chaque jour votre confiance, à nous-mêmes et à nos produits. Cela nous encourage à nous interroger encore davantage sur le marché, les tendances et le futur. Dans cette optique,

il y a quelque temps déjà, SIX Multipay et SIX Card Solutions ont créé l'unité Innovation & Development. Vous découvrirez cette équipe et ses tâches en pages 20 et 21.

Je vous souhaite une très agréable et intéressante lecture et un début d'année couronné de succès.



Hans-Martin Moser
hm.moser@six-group.com



La signalétique



Plus d'informations sur internet



Contactez-nous!



Tournez la page

16 En pratique

- 16 Visite guidée du CAVE – le Club des amateurs de vins exquis
- 18 Dégustation exclusive pour les lecteurs d'accept
- 19 L'Hôtel Beau-Rivage et la «Swiss Hospitality Solution»: un mariage d'amour et de raison

20 En coulisses

- 20 L'innovation est primordiale à nos yeux
- 21 Mobile Voucher nominé au Marketing Trophy

22 En bref

- 22 Clients chinois plus nombreux grâce à CUP Card
- 22 SIX Pay lance son expansion européenne
- 22 Impressum

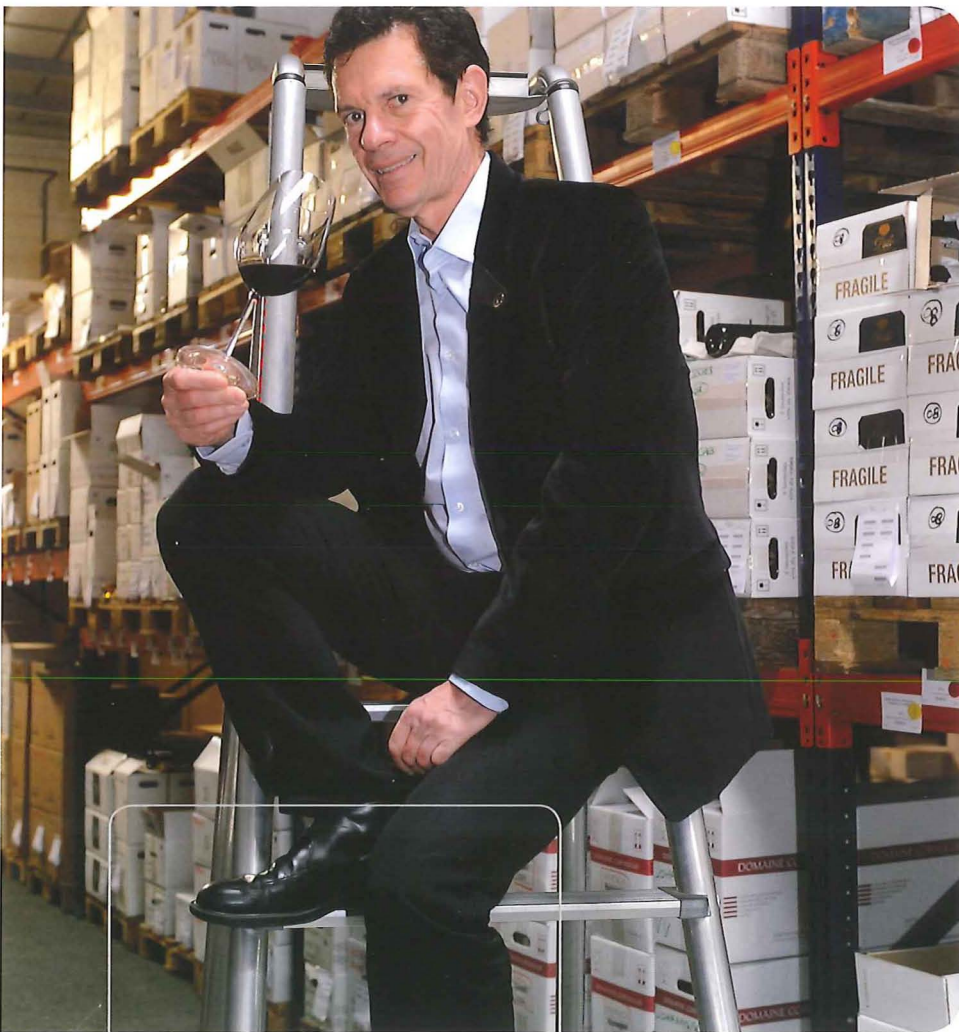
23 Contact

- 23 Nous vous présentons: Richard losca
- 23 Comment nous joindre



Visite guidée du CAVE – le Club des amateurs de vins exquis

Le CAVE, Club des amateurs de vins exquis, est un club, une école et une entreprise de vente de vins installée à Gland depuis vingt-cinq ans. Sélection de bonnes bouteilles, sans snobisme ni sectarisme. Avec un système de paiements facilités à la clé.



Le CAVE propose 2000 vins originaires de Suisse, de France, d'Italie, d'Espagne, du Portugal, d'Allemagne et aussi d'Argentine et de Californie

Un olivier vert argenté, planté au milieu d'une petite vigne d'Amigne en souvenir du Valais, ouvre la porte du paradis du dieu Bacchus. Le créateur vinicole Jacques Perrin, originaire de Sierre, ancien professeur de philosophie et de littérature française, ancien tenancier d'un bar à vins genevois, est aujourd'hui le maître des lieux. Le couloir est orné de trophées: un Montrachet 2000, un Château Latour 1990, un Barolo 1989, un Musigny 1978, voire

un Hospices de Beaune 1964. Et, dans le hangar de plus de 1000 m², 300 000 bouteilles qui sommeillent à 14 degrés, comme la Belle au bois dormant attendant son prince charmant. Les 2000 vins originaires de Suisse, de France, d'Italie, d'Espagne, du Portugal, d'Allemagne et aussi d'Argentine et de Californie sont jeunes et, pour leur très grande majorité, destinés à être consommés rapidement, car l'époque n'est plus à attendre qu'ils vieillissent

à l'ombre et à la poussière d'une cave humide. Par manque de cave, de place et de bonnes conditions, les clients laissent en effet rarement leurs achats prendre de la bouteille. Pourtant, certains en rêvent et louent au CAVE un espace pour une palette à obscurité et à température constantes.

Un club très démocratique

Chez Jacques Perrin, qui n'est pas fils de négociant en vins comme le voulait traditionnellement cette profession, il n'y a pas là qu'un hangarmagasin. Il y a une âme et une passion. Très vite, il a lancé son club où les membres parrainent de nouveaux membres et gagnent une bonne bouteille en guise de remerciement. Chacun s'acquitte d'une très modeste cotisation de CHF 25.– par an. Actuellement, 8000 membres sont actifs au CAVE et bénéficient de certains rabais. Un club pas très fermé donc, car la politique de la maison n'est pas l'élitisme. Bien au contraire, le patron veut démocratiser le savoir, l'initiation, le goût. Il a même un blog (<http://blog.cavesa.ch>) pour discuter nectars entre amateurs. Une sorte de Facebook de la table. Et d'ailleurs, le CAVE vend aussi quelques produits: pâtes, riz, épices, huile d'olive. Rien de rationnel, juste les coups de cœur du patron. Et puis, il y a l'école qui propose aux membres du club des soirées dégustation, cuisine ou les deux. De CHF 80.– à 250.– l'animation pour régaler cerveau et papilles. Et ce club souhaite parler le même langage et partager ses connaissances. Sur le site cavesa.ch, un glossaire est mis à disposition. Vous y découvrirez par exemple ce qu'est la robe d'un vin ou un soutirage.



Depuis dix ans, CAVE assiste à un basculement cash-facture en faveur du règlement par carte de crédit

Les nouveaux négociants sont arrivés!

Lorsqu'un client pousse la porte et demande un conseil pour acheter un bon vin à CHF 10.–, personne ne le regarde de haut. Ici, pas question de tomber dans un sectarisme de sommelier désuet qui classe les vins dans des catégories rassurantes et conservatrices. Pour Jacques Perrin, il faut oser la liberté et sélectionner les vins pour ce qu'ils sont ou ce qu'ils devraient être: techniquement irréprochables; mais aussi autoriser le «grain de beauté», le défaut positif, qui donne un supplément d'âme. Ainsi, des tanins fougueux peuvent donner du caractère à ce vin-là. La règle d'or du CAVE est d'apprécier un vin selon sa catégorie. Il y en a trois: les vins du plaisir quotidien de CHF 5.– à 15.–; les vins d'auteur avec un style propre de CHF 15.– à 35.– et les vins du terroir dès CHF 35.–. Ce sont les «crus», qui font partie, parfois depuis des siècles, de notre culture. La question est donc de savoir dans quelle catégorie on évolue et, ensuite, de vérifier l'adéquation entre celle-ci et le prix. Mais ce que Jacques Perrin déteste, ce sont les vins cosmétiques, les vins «horizontaux» qui ne sont qu'un appel inerte à la sieste. Des vins patauds qui empestent le bois et la vanille. Au contraire, le patron du CAVE aime proposer à ses clients des vins «verticaux» qui réveillent et dispensent dynamisme, énergie et fraîcheur. Il aime aussi les petites dé-

couvertes au rapport prix-plaisir. Ce petit Clos Alphonse Dubreuil pour CHF 22.– ou ce Château Bellegarde à CHF 9.– sont adorables.

Le vin est un poème

Quand il parle de ses vins, Jacques Perrin s'accorde la même liberté. Il y a vingt ans, les dégustateurs abordaient un vin selon une perspective souvent trop technique et académique. Alors, quand il crée son entreprise, Jacques Perrin met son cœur à l'écoute de la sensualité. Et depuis, chaque mois, il écrit le petit journal, le «Courrier du CAVE». Il y parle de sa sélection du moment. Il décrit ses produits comme on parlerait d'un voyage, d'un poème, d'une sensation légère. Certains clients lui font confiance et décodent ses descriptions exemptes de clichés vides de sens; ces amateurs du CAVE achètent d'après les portraits de Jacques Perrin, membre du Grand Jury européen des vins et ne goûtent pas toujours les vins avant de passer commande. D'autres ont besoin de venir renifler, toucher et voir bouteilles et caisses de six.

Un service direct à la carte

Les clients qui commandent leur vin sur le site Internet paient majoritairement par factures traditionnelles, alors que ceux qui passent au magasin recourent de plus en plus au paiement par carte de crédit. Jacques Perrin se rappelle les premières années du «fer à repasser». Mais, depuis lors, le

CAVE s'est doté de la technologie de SIX Group et accepte les paiements via Maestro, Visa ou MasterCard. Depuis dix ans, on assiste à un basculement cash-facture en faveur du règlement par carte de crédit. L'évolution est exponentielle, car les gens ont de moins en moins d'argent liquide sur eux. Mais c'est bel et bien le paiement avec la carte de débit Maestro qui s'est avéré déterminant, permettant d'éviter au client le détour au Bancomat, tout en lui permettant de rester proche de ses finances. D'ailleurs, à la succursale genevoise – qui n'accepte les cartes que depuis deux ans –, il n'y a quasiment plus aucune facture ni de paiements en espèces! Le CAVE propose par ailleurs des «GiftCards», les nouveaux bons-cadeaux diffusés par SIX Multi Solutions, de CHF 50.–, 100.– voire CHF 1000.– à offrir à ses parents ou ses amis. Car le vin est un éternel plaisir de partage.

Vin, accueil et convivialité

«Partage», l'un des mots-clés de Jacques Perrin, qui considère que la principale force de son entreprise réside dans ses employés. Ici, on veut des passionnés, des intéressés. Tout le monde doit se laisser séduire par l'univers du vin, apprendre, se former pour pouvoir conseiller les clients, sans snobisme ni discours prémâchés. Le CAVE organise même des dégustations pour ses employés, afin qu'ils soient plus que des vendeurs. Mais attention: ne les imaginez pas parcourant moult petits vignobles et dégustant au soleil une création exclusive, même si Jacques Perrin visite régulièrement les domaines avec lesquels il travaille depuis des années. L'entreprise sélectionne aussi ses vins dans des salons professionnels: Vinitaly, Vinisud, Salon des vins de la Loire, l'Union des grands crus à Bordeaux ou les Grands jours de Bourgogne. En outre, beaucoup de producteurs lui adressent leurs vins avec le secret espoir d'être un jour distribués par ce club exclusif.

cavesa.ch



Dégustation exclusive pour les lecteurs d'accept

Nous avons le plaisir de vous inviter à une dégustation exclusive les 19 ou 20 mai 2010 au CAVE, 28, rue de Malagny, 1196 Gland, à 18h 30.

Les lectrices et les lecteurs du magazine accept sont cordialement invités à une visite guidée du CAVE, suivie d'une dégustation de vins et d'un cocktail dînatoire. La visite guidée et la dégustation dureront environ deux heures; elles permettront aux participants de découvrir plusieurs crus exceptionnels, de même que des spécialités de la région.

Horaire

- 18h 30 Message de bienvenue
au CAVE par
Jacques Perrin
- 18h 45 Visite de la cave
- 19h 00 Brève introduction et
dégustation de
différents vins
- 20h 30 Cocktail dînatoire
- 22h 00 Fin de la manifestation



Jacques Perrin, le fondateur et directeur du CAVE, aime proposer à ses clients des vins «verticaux», qui réveillent et qui dispensent dynamisme, énergie et fraîcheur

Situé dans la périphérie de Gland, le CAVE n'a rien d'une cave rustique. En revanche, le contenu est parfaitement à la hauteur



Nous nous réjouissons de vous rencontrer à cette occasion. Les places étant très limitées, nous sommes contraints d'appliquer la règle des «premiers inscrits, premiers servis». Veuillez vous inscrire à l'adresse suivante:

six-multipay.com/fr/degustation

Cette offre est réservée aux clients de SIX Multipay. La participation est gratuite.

six-multipay.com/fr/degustation
cavesa.ch

Ramona Rast
Event Management
r.rast@six-group.com

