

RENFORCER LE LIEN AVEC VOS CLIENTS

Alors que le secteur de la banque de détail subit une mutation rapide, la carte de paiement, qu'elle soit en métal, en bois (biodégradable) ou en tout autre matériau, représente le trait d'union le plus fort avec le client final, tant pour les banques traditionnelles que pour les FinTechs.

Suivez-nous de la fabrication à la livraison des cartes, en passant par leur personnalisation.

1

CONCEVOIR DES CARTES SELON VOS BESOINS

Avant de fabriquer vos cartes, nous prenons en compte les besoins des différents acteurs de votre organisation afin de lancer le processus d'émission de cartes dans des conditions optimales et de développer un modèle qui réaffirme et véhicule vos valeurs.



DIRECTEUR DES OPÉRATIONS

« J'ai besoin d'un délai de mise sur le marché rapide. »



DIRECTEUR MARKETING

« J'ai besoin d'un design de carte qui véhicule nos valeurs et notre positionnement sur le marché. »



DIRECTEUR DES VENTES

« J'ai besoin d'une carte qui donne à mes clients VIP le sentiment d'être TRÈS importants. »

La fabrication de cartes de paiement est complexe et nécessite une grande expertise et des équipements de pointe pour garantir qualité des produits, efficacité et rapidité de production.

► Avec 800 millions de produits de paiement livrés chaque année, IDEMIA met cette expertise à votre service.

La conception d'une carte au design unique demande une parfaite maîtrise des technologies d'impression et des différents corps de carte adaptés au paiement.

► A travers le monde, nos experts du design de cartes associent leur vision locale et les dernières tendances mondiales du marché pour concevoir des cartes vraiment uniques.

La fabrication de cartes métal exclusives à partir de matériaux de qualité supérieure (en polymère, en acier affiné, céramique ou argent nickel) n'est possible qu'avec des équipements et des techniques d'impression sophistiqués, maîtrisés par un petit nombre.

► IDEMIA propose une large gamme de cartes métal destinées aux consommateurs à la recherche de produits ultra-design et à l'image de leur style de vie. Les matériaux utilisés pour le corps de carte créent des variations dans l'aspect, le son de la carte lorsqu'on la pose sur une table et le poids de celle-ci.

2

PERSONNALISER DES CARTES POUR CEUX QUI COMPTENT LE PLUS : VOS CLIENTS

Une fois la carte fabriquée, elle est personnalisée avec le nom du titulaire et un numéro de carte unique (PAN). Chez IDEMIA, nous comprenons l'importance du choix et de la proximité. Nous vous proposons donc un large éventail de techniques de personnalisation dans plus de 30 centres de services répartis dans le monde entier.



DIRECTEUR DES OPÉRATIONS

« J'ai besoin d'un outil en ligne pour optimiser la gestion des cartes et leur livraison. »



DIRECTEUR MARKETING

« Quelles sont les différentes options de personnalisation des cartes ? »

Dans le monde d'aujourd'hui, les prestations de services n'échappent pas à la globalisation ce qui augmente la complexité de la chaîne de valeur.

► Notre gamme de services en ligne à forte valeur ajoutée vous permet de définir et de contrôler ce qu'IDEMIA fait pour vous. Elle vous permet, par exemple, de suivre chaque carte individuellement ou d'affiner la gestion et l'inventaire de votre stock en temps réel. Vous avez tout à portée de main.

Les clients attendent des banques qu'elles leur proposent des offres personnalisées.

► Nous veillons à ce que vos clients reçoivent leurs cartes finalisées, envoyées sur des supports imprimés et personnalisés; que les codes PIN soient expédiés séparément pour en garantir la sécurité; et, si vous le souhaitez, nous pouvons complètement dématérialiser le processus.

La diversité des techniques d'impression ouvre la voie à de nouvelles méthodes de personnalisation donnant ainsi aux banques plus de liberté pour le design de leurs cartes.

► IDEMIA propose une large gamme d'options graphiques, de

l'embossage à l'impression sans relief, pour personnaliser les cartes et créer des produits innovants. Les titulaires de carte peuvent même choisir de décorer leur carte avec leur propre photo.

3

OFFRIR À VOS CLIENTS UNE EXPÉRIENCE INSTANTANÉE ET DIGITALE

La dernière étape du processus d'émission consiste à s'assurer que les clients reçoivent leur carte et toutes les informations nécessaires, au moment où ils en ont besoin.



DIRECTEUR DES VENTES

« J'ai besoin d'un support d'envoi qui fasse vraiment une forte impression. »



DIRECTEUR MARKETING

« J'ai besoin de services en phase avec mes clients ultraconnectés. »

La livraison des cartes fait partie intégrante de l'expérience client. Les vidéos de clients « déballant » des cartes exclusives deviennent même virales sur les réseaux sociaux.

► La préparation, l'emballage et la livraison sont les premières missions de nos centres de services. Nous veillons à ce que le design de votre carte, les courriers l'accompagnant et son emballage soient en parfaite adéquation avec l'expérience que vous souhaitez offrir à vos clients.

Les clients d'aujourd'hui veulent pouvoir interagir avec leur banque à leur convenance.

► Nos solutions digitales permettent à vos clients de choisir ou de recevoir leurs codes PIN instantanément via une app, un site web ou un SMS.

Elles permettent également aux banques d'émettre des cartes physiques dans les agences bancaires et de fournir instantanément des versions digitales dans les portefeuilles mobiles des clients.

Au travers des cartes de paiement, IDEMIA fournit aux banques et aux FinTechs l'outil de différenciation et de segmentation idéal pour renforcer leurs marques et mieux fidéliser leurs clients.