

17.10.2019 - 14:14 Uhr

## weeConomy investit 1,5 million en Suisse romande et devient partenaire du FC Sion



Sion (ots) -

Première mondiale dans le milieu du football: un système de paiement mobile et de cashback met en réseau un stade et des commerces de détail régionaux.

Le FC Sion et l'entreprise weeConomy SA ont signé aujourd'hui un contrat de partenariat pour la région. Ce dernier devient ainsi le premier stade de football au monde équipé de la solution ouverte et innovante de paiement mobile et de cashback développée par la société basée à Kreuzlingen (TG). Cette première mondiale sera portée dans la région par le slogan fédérateur: «Nous aimons le FC Sion, nous aimons le Valais, weeLoveRomandie!»

Actif dans le domaine du paiement mobile international, Cengiz Ehliz, fondateur de wee, se réjouit de cette nouvelle, et plus particulièrement du choix du club valaisan pour le développement du marché en Suisse romande: «Nous discutons actuellement avec les meilleurs clubs de football dans différents pays», déclare l'entrepreneur bavarois d'origine turque. «Je suis particulièrement heureux de cette collaboration et du fait que le FC Sion soit notre premier partenaire en Suisse. Il compte deux titres de champion helvétique et 13 coupes de Suisse à son actif. Le club séduis est animé par des supporters passionnés et cela correspond parfaitement à notre produit et à notre marque.»

Selon les prévisions, 4000 commerces régionaux seront équipés de la solution technologique wee. Cette dernière intègre le moteur de recherche weeApp leur offrant une visibilité accrue auprès de 400'000 clients potentiels en Suisse romande. De cette manière, wee contribue activement au renforcement du commerce régional qui subit de grands manques à gagner face au e-commerce. A la suite de leurs achats, les clients peuvent obtenir des réductions allant jusqu'à 10% à l'aide de la weeCard ou de la weeApp. Ces différentes remises ne peuvent être créditées que lors d'un achat effectué auprès d'un commerce local affilié. À noter que le crédit peut également être transféré sur le compte bancaire personnel de l'utilisateur, ce qui distingue wee de ses concurrents.

wee offre également l'accès à plus de 1400 boutiques en ligne via son site web wee.com. L'avantage commercial généré par ce biais ne peut être utilisé que dans les commerces régionaux qui bénéficieront ainsi d'un temps d'avance sur le e-commerce. Un wee équivaut à un euro et celui-ci est converti en francs suisses en temps réel via le back-office de wee. Grâce à sa stratégie de paiement mobile et de cashback, weeConomy met en réseau le commerce régional et le e-commerce conformément aux exigences réglementaires. Cette intégration du stade du FC Sion et de son importante communauté de supporters et amis permettra de toucher directement un potentiel d'au moins 100'000 fans et du club séduis. Ces derniers pourront ainsi profiter de tous les avantages de la weeCard et redonner des forces vives au commerce local. L'intention est de faire du sport gagnant-gagnant en transformant les clients en fans et les fans en clients.

Christian Constantin, patron et président du FC Sion, se réjouit de ce nouvel élan d'innovation pour la région: «Plusieurs stades et

patinoires ont déjà opté pour un système fermé de paiement sans espèces. La solution complète et surtout ouverte vers l'extérieur de wee m'a convaincu de rejoindre le mouvement! Cela fait partie de notre mission qui consiste à tout faire pour que notre pays soit prêt à relever les défis futurs de la digitalisation.»

Dès le début de la saison, des abonnements pour les matchs à domicile ont été émis sous forme de weeCards. Ces cartes pourront être utilisées comme moyen de paiement dans l'enceinte du stade et auprès des commerces régionaux affiliés. Que signifie concrètement cette collaboration pour les deux partenaires ?

- Les investissements de weeConomy pour la digitalisation du stade de Sion et du nouvel espace d'hospitalité du club, qui donne la possibilité de payer sans espèces avec une fonction cashback, représentent un montant important et ambitieux. Le principal objectif visé est de convertir les buvettes, les billetteries, les fan shop et autres points de vente à cette technologie de pointe. Le fournisseur de l'équipement digital et partenaire technologique de wee est la société Simply-X, leader du marché allemand. Elle compte, entre autres, parmi ses références le Stade Olympique de Berlin, l'Eintracht Francfort ou le FC Augsburg. En Suisse, SCL Tigers (Langnau), EVZ (Zoug), la Tissot Arena (Bienne), le Gurtenfestival, l'Openair de Frauenfeld ou le Zermatt Unplugged font déjà partie de ses clients.

- Dans le cadre de ce partenariat, weeConomy obtient de la part du FC Sion des supports et solutions de communication aussi conventionnelles que novatrices. Outre sa présence sur les bandeaux publicitaires et sur l'écran géant du stade, weeConomy apposera également son nom sur le nouvel espace d'hospitalité du FC Sion: le «weeRendez-vous». En sus de la capacité d'accueillir près de 5000 supporters sur 2 niveaux lors des matchs, cet espace dernier cri a également été créé afin d'accueillir, en places assises, plus de 800 personnes lors d'événements de tout type en dehors des jours de match.

- Grâce à son capital sympathie, le FC Sion fera rayonner la marque wee au travers de ses médias sociaux. Elle sera également véhiculée par différentes actions de communication ou via la co-production de son gala annuel. Pour rappel, la dernière édition de l'événement traditionnel du FC Sion avait réuni plus de 7000 invités. D'autres actions importantes sont prévues à l'avenir.

Avec cette digitalisation synchronisant le paiement mobile et la fonction cashback dans l'ensemble du stade, le FC Sion et weeConomy AG s'attendent à une augmentation de leurs chiffres d'affaires respectifs. L'expérience mise en pratique à la weeArena de Bad Tölz en Allemagne a démontré que le paiement mobile avec la weeCard - sans utilisation fastidieuse d'argent liquide - augmente drastiquement le volume de transactions. Ainsi, le FC Sion peut s'attendre à une augmentation de près de 20% des consommations globales dans l'enceinte de son stade.

#### ANNEXE AVEC DES CITATIONS UTILISABLES POUR LE DOSSIER DE PRESSE "WE LOVE ROMANDIE"

« Nous recherchions depuis quelque temps un système permettant des transactions rapides et cashless pour le stade de Tourbillon. Avec wee nous avons trouvé un système de paiement mobile ouvert qui permettra à nos supporters de régler leurs consommations au stade sans avoir besoin de décharger leur carte après le match. Ils pourront ainsi l'utiliser tous les jours dans les commerces locaux et régionaux affiliés. C'est un vrai plus qui nous différenciera des autres stades équipés de systèmes de paiements fermés. » Christian Baudoin, responsable financier FC Sion.

« J'ai défendu ce partenariat car notre Valais, souvent sous-estimé, mérite d'être une fois de plus un modèle à suivre en Suisse et à l'étranger. Dans le football, nous sommes les premiers au monde à offrir un système de paiement mobile ouvert dans les stades. Et cela me rend très fier ! » Daniel Bayard, wee, Area Manager Romandie.

« En plus du FC Sion, nous lançons également le système de paiement mobile et de cashback wee pour les championnats d'Europe des Rallyes en Suisse romande. Notre devise commune, wee love Romandie, regroupera à l'avenir des parrainages divers, qui seront soutenus par des milliers de commerçants et des centaines de milliers de consommateurs, en tant que fans et en tant qu'utilisateurs. » Egon Kuonen, wee, Area Manager Romandie.

« J'attends avec impatience le lancement réussi de wee en Suisse romande. Je suis convaincu que cela contribuera de manière importante à la mise en place du paiement mobile dans toute la Suisse. De même, je suis fermement persuadé que wee, et la technologie « blockchain » sur laquelle il est basé, sauront s'imposer comme système de paiement numérique officiel à moyen terme. Et cela va au-delà du commerce de détail stationnaire et des arènes qui ont rejoint wee. » Martin Neumair, wee, Country Manager Suisse.

« Pour mes joueurs et moi, l'utilisation des ordinateurs et du smartphone comme outils de communication fait partie intégrante de la vie quotidienne, surtout lors de nos nombreux voyages. Je pense que c'est formidable que nous jouions un rôle de pionniers

pour le football dans le monde entier avec le paiement mobile, le cashback et l'engagement émotionnel supplémentaire des fans ! »  
Stéphane Henchoz, entraîneur du FC Sion.

Des photos et des vidéos libres de droit peuvent être téléchargées sur [blog.wee.com/presse](http://blog.wee.com/presse)

Plus d'informations sur wee et son fondateur

[weeoverromandie.ch](http://weeoverromandie.ch)

[wee.com/fr](http://wee.com/fr)

[weesports.com](http://weesports.com)

[cengizehliz.com](http://cengizehliz.com)

[www.facebook.com/weeoverromandie](http://www.facebook.com/weeoverromandie)

Contact:

Contact médias en Suisse

David Chauvet

Agence Trio

+41 21 614 60 04

[dchauvet@trio.ch](mailto:dchauvet@trio.ch)

Contact médias en Allemagne et en Autriche

Tilmann Meuser

Head of Corporate Communications / Mediensprecher weeGroup

+49 177 80 95 117

[meuser@cp-cs.de](mailto:meuser@cp-cs.de)

Medieninhalte



*Une journée historique pour le FC Sion et le Stade de Tourbillon : le président Christian Constantin (à droite) et l'entrepreneur Cengiz Ehliz ont signé le contrat qui assurera la digitalisation du stade mise en réseau avec la région. Texte complémentaire par ots et sur [www.presseportal.ch/fr/nr/100062166](http://www.presseportal.ch/fr/nr/100062166) / L'utilisation de cette image est pour des buts rédactionnels gratuite. Publication sous indication de source: "obs/weeCONOMY AG/weeConomy AG"*

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/fr/pm/100062166/100834126> abgerufen werden.