

## LE BOOM DES E-CARTES STRATOR

### *Une source de revenus complémentaire innovante et dans l'air du temps*

En avant-première pour les buralistes, STRATOR développe toute une gamme de cartes prépayées en collaboration avec des marques tendances (Adidas, Uber Eats, AirBnB...). En plein essor, ces produits dématérialisés garantissent des revenus complémentaires confortables.

**Quatre questions à Sébastien FERRINI, Directeur des activités STRATOR et Télécoms @Business.**

### En quoi consiste le principe des e-cartes commercialisées par STRATOR ?

Face à la baisse des volumes de tabac vendus, STRATOR soutient la diversification des points de vente en proposant des produits innovants, qui répondent aux besoins des consommateurs. Notre expérience et notre proximité avec le terrain nous permettent d'identifier des marchés porteurs. C'est le cas des cartes prépayées qui permettent d'offrir un cadeau ou d'effectuer des achats sans avoir besoin de détenir ou de débiter un compte bancaire.

### Comment ça marche ?



Aujourd'hui, tout point de vente équipé d'une caisse STRATOR peut proposer à ses clients une trentaine de cartes-cadeaux dématérialisées dans les domaines allant du divertissement au shopping, en passant par le voyage. Il suffit au buraliste de sélectionner le montant souhaité par le client et d'éditer le coupon. C'est extrêmement simple et rapide.



« Entre 2019 et 2022, les ventes de e-cartes sur le shopping, le divertissement et le voyage ont augmenté de près de 70 % ! »  
Sébastien FERRINI,  
Directeur des  
activités STRATOR  
et Télécoms  
@Business.

### Comment choisissez-vous vos partenaires ?

Notre priorité est de proposer des e-cartes en avant-première, sur des produits et des marques dans l'air du temps, à fort impact auprès des consommateurs. En 2022, Strator a été le premier à lancer les e-cartes AirBnB, CDiscount, La Redoute, Adidas, Reebok et Uber/Uber Eats. De nombreuses nouveautés sont attendues en 2023. L'objectif est de proposer une offre à la fois variée et ciblée pour répondre aux besoins de tous types de points de vente, quelles que soient leur localisation et leur clientèle.

#### NOS DERNIÈRES NOUVEAUTÉS ET AVANT-PREMIÈRES



La Redoute



Cdiscount

## Quels sont les bénéfices pour le ruraliste ?

Les cartes prépayées STRATOR donnent la possibilité aux points de vente de se distinguer de la concurrence avec une offre tendance et en adéquation avec les besoins des consommateurs. Ils permettent également de diversifier le panier d'achat et constituent une source de revenus complémentaires importante et potentiellement récurrente.

Notre catalogue de produits dématérialisés sur les gammes divertissement et shopping :



### À propos de Strator - [www.strator.fr](http://www.strator.fr)

Depuis plus de 30 ans, Strator est le partenaire n°1 des ruralistes et des marchands de journaux. Ses 14 000 Terminaux Point de Vente répartis sur l'Hexagone sont des outils dédiés à la vente et au pilotage de l'activité des commerçants de proximité. Ils permettent d'accéder à une large gamme d'offres de produits et services dématérialisés, qui s'adaptent aux spécificités métier.

### À propos de Logista France – [www.logistafrance.fr](http://www.logistafrance.fr)

Logista France est la filiale française du groupe Logista, le leader de la distribution de produits et services à destination des commerces de proximité en Europe du Sud. Dans l'Hexagone, Logista France commercialise et distribue près de 4 700 références essentielles au quotidien à 23 600 points de vente. Commercialiser les plus grandes marques, concevoir ses propres gammes et services, multiplier les synergies et les passerelles, s'adapter sans cesse aux tendances du marché : l'ambition de Logista en France est de développer et de faire évoluer le commerce de proximité.