



Communiqué de presse

## Journées Européennes du Patrimoine 2018 Famoco équipe FDJ pour la vente itinérante de ses tickets à gratter

Paris, le 13 septembre 2018

Depuis le lundi 3 septembre, dans le cadre de la mission « Patrimoine en péril », FDJ contribue au financement du patrimoine en ouvrant des prises de jeu SUPER LOTO® et un jeu de grattage « Mission Patrimoine ». A cette occasion, une vente itinérante de jeux à gratter aura lieu durant les Journées Européennes du Patrimoine (des 15 et 16 septembre 2018). Ces ventes se dérouleront devant des grands sites emblématiques comme le Ministère de la Culture, ou le Château de Chambord. A cette occasion, la startup française, Famoco, leader des terminaux Android professionnels sécurisés, accompagnera FDJ, en équipant les vendeurs d'une solution sécurisée de vente et de paiement et en assurant leur formation.

### Une vente itinérante pour toucher les personnes sensibles à la cause du patrimoine

Née pour financer l'action sociale en faveur du monde combattant, FDJ, impliquée dans le financement du sport pour tous en France depuis 30 ans, a ouvert, pour la mission « Patrimoine en péril », des prises de jeu SUPER LOTO® « Mission Patrimoine », pour une mise de 3€, et a commercialisé, pour une mise de 15€, le jeu de grattage « Mission Patrimoine ». Une partie des mises (les prélèvements publics) sera reversée à la Fondation du patrimoine pour participer à la réhabilitation de monuments et sites en péril.

Lors des Journées Européennes du Patrimoine, qui sont l'occasion pour des millions de Français de découvrir gratuitement des monuments et des lieux historiques, FDJ organisera également une vente itinérante des jeux à gratter « Mission Patrimoine ». Cette dernière se déroulera devant les Ministères de l'Economie et de la Culture, le Château et les remparts de la cité de Carcassonne, le Château de Chambord, l'Abbaye du Mont-Saint-Michel et dans la cour du Palais de l'Elysée. **Son objectif est de proposer à la vente des jeux aux visiteurs de lieux historiques qui n'ont pas forcément l'habitude d'acheter des tickets à gratter.** Il faut d'ailleurs souligner que ce jeu offre la meilleure fréquence de gain de la gamme grattage FDJ.



## **Un accompagnement technique clé en main pour la « Mission Patrimoine »**

Afin de mener à bien cette vente, Famoco fournira aux vendeurs 24 terminaux professionnels sécurisés FX 200. Ces appareils mobiles accueillent une application de caisse enregistreuse développée par la startup. Les vendeurs itinérants pourront ainsi vérifier leurs fonds de caisse, faire leur inventaire et activer les tickets directement depuis leur appareil, via un serveur interne FDJ. De plus, les vendeurs itinérants seront également équipés de terminaux de paiement Ingenico qui leur permettront d'accepter pour la première fois des paiements par carte bancaire. Enfin, la startup française assurera la formation des vendeurs à l'utilisation des terminaux.

Pour assurer un niveau de sécurité optimal à cet événement, le dispositif déployé repose sur deux piliers. D'un point de vue physique, les terminaux distribués aux vendeurs de FDJ seront les seuls à pouvoir demander l'activation des cartes à gratter à distance. D'autre part, au niveau informatique, ces derniers accueillent une application exclusivement prévue pour l'événement et un système d'exploitation qui n'envoie aucune information à une tierce entreprise. De plus, ces appareils sont contrôlés par un logiciel de management de terminaux à distance. Ces solutions logicielles, entièrement développées par Famoco, garantissent qu'aucune autre application ne puisse être installée sur le terminal et assurent un haut niveau de sécurité aux données.

Lionel Baraban, Directeur Général de Famoco, commente : *« Nous sommes fiers d'avoir livré une solution clé en main à FDJ pour cette vente itinérante de jeux à gratter. Nous avons formé les vendeurs, développé l'application et déployé le dispositif dans un délai très court. Notre rôle est de permettre aux vendeurs de réaliser simplement des ventes sécurisées, et pour la première fois par carte bancaire, en dehors du réseau traditionnel. Notre terminal de poche et nos solutions logicielles sont parfaitement adaptées à ce projet et assurent un niveau de sécurité maximum pour les joueurs, qui peuvent ainsi acheter en toute confiance. »*

Pierre Chiarenza, responsable équipements et services en points de vente FDJ, analyse : *« Nous sommes très enthousiastes quant à cette expérience de vente en extérieur. La mobilité et la facilité d'utilisation des terminaux et des solutions Famoco permettront d'opérer la vente de manière fluide et intuitive et ainsi à nos vendeurs d'être plus efficaces. En proposant ces jeux en dehors des canaux de vente traditionnels à des personnes sensibles à la sauvegarde du patrimoine français, nous espérons ainsi contribuer à sa réhabilitation. »*



### **À propos de FAMOCO**

Famoco est une startup française qui accompagne les entreprises et institutions dans leur transformation digitale dans les secteurs du paiement, de l'identification, des travailleurs en mobilité et des transports. Elle conçoit des solutions digitales, sur-mesure et clés en main, grâce à des logiciels et des terminaux professionnels sécurisés pour permettre à ses clients de laisser une trace opposable dans toutes leurs interactions numériques.

Créée par deux français, Lionel Baraban et Nicolas Berbigier, Famoco a déjà vendu plus de 200 000 terminaux à 400 clients dans plus de 30 pays différents. La société compte plus de 120 collaborateurs répartis dans 5 bureaux : Paris, Bruxelles, New Delhi, Singapour et Abidjan. 80% de son chiffre d'affaires est réalisé à l'étranger avec des clients prestigieux : Orange, Alipay, Atalian, Keolis, etc.

### **A propos FDJ**

FDJ est la 4ème loterie mondiale avec 15,1 milliards d'euros de ventes en 2017. Elle propose à ses 26,1 millions de clients une offre de jeux de loterie et de paris sportifs grand public, ludique responsable et sécurisée. Le Groupe avec ses filiales (FDJ Réseau, LVS...) s'appuie sur plus de 2 180 collaborateurs, un réseau de proximité de 30 800 points de vente et un canal multimédia qui a séduit 1,8 million de clients. En 2017, FDJ a redistribué 95% de ses mises, 10Mds€ aux clients, 3,3Mds€ à la collectivité dont 230M€ pour le sport pour tous, et 755M€ pour les détaillants.

#### **Contact Presse FAMOCO:**

Ronan Bardet, Agence Influences

+33 1 44 82 67 05

+33 6 80 20 70 88

[r.bardet@agence-influences.fr](mailto:r.bardet@agence-influences.fr)