



Cross Canal : Feu Vert déploie sa stratégie digitale avec Generix Group

Paris, le 23 juin 2014 – Leader européen de l'équipement et de l'entretien automobile, Feu Vert renforce sa stratégie digitale en s'appuyant sur la solution Generix Collaborative Customer, plateforme cross canal d'animation commerciale et marketing de Generix Group, éditeur de logiciels collaboratifs pour l'écosystème du commerce.

Avec près de 450 centres auto en Europe, 6 millions de clients, dont 1,5 millions possédant une carte de fidélité, Feu Vert se positionne clairement comme l'un des leaders européens de l'équipement et de l'entretien automobile. Fort de son engagement « La Patte de l'Expert », Feu Vert crée de nouvelles synergies entre son site e-commerce (www.feuvert.fr) ses centres auto, tout en dynamisant le parcours d'achat de ses clients.

« La digitalisation de Feu Vert est en marche et c'est une véritable réponse cross-canal que nous déployons dans l'ensemble de nos centres succursalistes et franchisés », commente Pascal Fraumont, Directeur marketing et Communication de l'enseigne, **« Avec 15 millions de visites par an sur notre site web, le digital est une véritable opportunité pour générer de la croissance sur un secteur automobile des plus compétitifs. Le web est tremplin d'innovation : ainsi, depuis fin 2013, tous les produits achetés sur Internet, y compris les pneumatiques, sont disponibles dans les deux heures dans centres auto. Cette logistique permet à Feu Vert de faire la différence en ajoutant du service à la seule vente de produits sur le Web. Fidèles à notre promesse, c'est-à-dire permettre à chaque automobiliste d'équiper son véhicule et d'en réaliser l'entretien courant dans les meilleures conditions de coût, de qualité, de délai et de proximité, nous tenons à être accessibles sur tous les canaux tout en générant du trafic en point de vente ; il s'agit de proposer au client des bons plans, quel que soit son point d'entrée ».**

A l'heure où les modes de consommation changent radicalement, ce sont bien les consommateurs qui poussent à l'adoption de nouvelles pratiques : près de 80% des automobilistes surfent sur le web avant leur passage en magasin et 20 % poursuivent leur consultation smartphone dans la boutique*.

« Hyper informés, super connectés, les consommateurs veulent aussi que tout aille toujours plus vite et au meilleur coût », précise Vincent Claisse, Responsable Digital & e-Business de Feu Vert pour qui la compréhension du parcours client est au cœur de la fidélisation cross-canal. **« Nous sommes convaincus que la satisfaction client passe par la personnalisation de la relation. Enrichir et personnaliser la connaissance client en fonction de leurs habitudes d'achat, afin de leur offrir un programme de fidélité de qualité (espace fidélité, coupons, offres spéciales, etc.) est un point crucial. Chaque semaine, nous distribuons jusqu'à 15 000 welcome packs.».**

CARTE FIDÉLITÉ FEU VERT

Profitez à plein régime de vos privilèges

Vous pourrez connaître vos points et l'ensemble de vos avantages en consultant le site www.fidelitefeuvert.fr ou en appelant le 09 69 32 04 74 ("n° Cristal" : appel non surtaxé). Il vous suffira de communiquer le numéro de votre carte.

Le + bienvenue
3 hons de réduction offerts suite à votre adhésion

Le + fidélité
2€ dépensés chez Feu Vert = 1 point fidélité
150 points fidélité = 15€ en chèque fidélité

Les + bonus
Des offres spéciales tout au long de l'année et des bonus de points

Utilisez votre carte fidélité Feu Vert dès maintenant : elle est gratuite et remise immédiatement en caisse.

Et n'oubliez pas de la présenter à chaque passage en caisse pour cumuler des points qui se transformeront en chèque cadeau fidélité !

Communiqué de Presse

Generix Group s'inscrit dans la stratégie digitale de l'enseigne et accompagne Feu Vert dans le réengagement cross canal de ses clients.

Generix Collaborative Customer (GCC) est une plateforme cross canal dédiée aux distributeurs, qui crée le lien entre le back office existant (ERP, BI, ...) et l'ensemble des applications front-office (encaissement, sites web, mobiles, call centers, réseaux sociaux, etc.) pour exécuter en temps réel et de façon unifiée les actions de promotion, fidélité et vente.

En expert du CRM, Generix Group met à la disposition de Feu Vert son service GCC Loyalty pour optimiser la conversion des consommateurs en clients fidélisés. Ceci se concrétise par plus d'avantages personnalisés associé à un programme cross-canal temps réel d'acquisition et d'utilisation des points de fidélité.

« Nous sommes fiers de démontrer qu'utiliser la technologie au service du commerce permet de booster notre stratégie digitale et cross canal en apportant de la valeur à nos clients », se félicite Vincent Claisse, « les premiers résultats sont là : le panier moyen du consommateur fidèle a progressé de 20% ».

**D'après une étude Netpop Research / Google de novembre 2013, « L'après-vente automobile - Evolutions du parcours d'achat »*

Contacts Presse

Rumeur Publique

Thomas Boullonnois - Tél. : 01 55 74 52 29

thomas@rumeurpublique.fr

Cédric Landu - Tél. : 01 55 74 52 31

cedric.lan@rumeurpublique.fr

www.rumeurpublique.fr

Generix Group

Carine Brégeon

Responsable Communication

Tél. : 01 77 45 42 39

cbregeon@generixgroup.com

Feu Vert

Amélie Ringenbach

Direction marketing

Tél. : 04 26 10 58 46

aringenbach@feuert.fr

www.feuert.fr

A propos de Feu Vert

Leader de son secteur avec 451 centres en Europe, le Groupe Feu Vert emploie 7 000 collaborateurs sous enseignes et a réalisé un chiffre d'affaires sous enseignes de 648,1 millions d'euros hors taxes en 2013. Depuis mai 2007, la société Feu Vert est filiale de la holding Financière Cofidim dont les actionnaires sont Qualium Investissement (filiale de la Caisse des Dépôts et Consignation) et le Groupe Monnoyeur.

Pour plus d'information : www.feuert.fr

A propos de Generix Group

Éditeur de logiciels collaboratifs pour l'écosystème du Commerce, Generix Group accompagne les distributeurs, les prestataires logistiques et les industriels, dans la gestion, la mutualisation et l'optimisation de leurs flux. Le bouquet de services Generix Collaborative Business s'appuie sur une forte expertise métier dans les domaines de la supply chain et du pilotage de la vente cross canal, l'ensemble porté par nos solutions d'intégration EDI, EAI et portails.

Avec Auchan, Carrefour, DHL, Gefco, Leclerc, Leroy Merlin, Nestlé, Unilever, Louis Vuitton, Sodial, Metro, Sara Lee, Kuehne+Nagel, Cdiscount... ce sont plus de 1500 acteurs internationaux qui ont choisi les solutions « Generix Collaborative Business », établissant Generix Group comme leader européen avec près de 50 M€ de chiffre d'affaires.

Pour en savoir plus : www.generixgroup.com