

Communiqué de presse

Supermarché Match choisit le wallet mobile pour dématérialiser sa carte de fidélité

- Une meilleure expérience client : des informations actualisées : cagnotte, coupons, promotions, nouveautés ...
- Un enjeu écologique : proposer une alternative à la carte en plastique

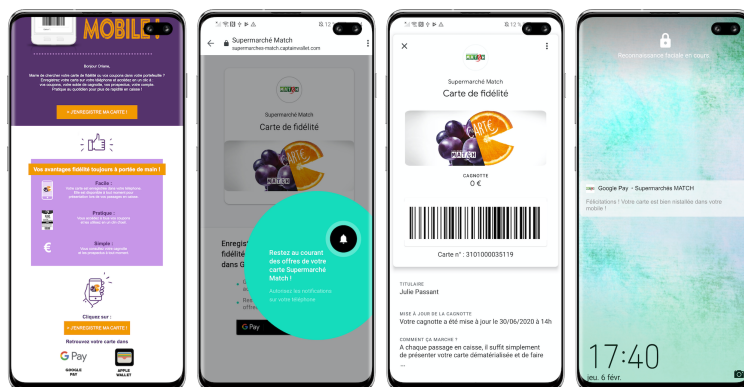
Paris, le 23 juillet 2020 – Supermarché Match, l’enseigne de grande distribution présente sur le quart Nord Est de la France, avec un réseau de 114 magasins, choisit la société Captain Wallet, leader du marketing sur wallet mobile, pour proposer à ses clients la possibilité de digitaliser leur programme de fidélité disponible jusqu’à présent dans une carte physique vers le wallet (portefeuille) de leur smartphone.

Une expérience client plus fluide et complète

Digitaliser la carte de fidélité revêt de nombreux avantages tant pour l’enseigne que pour les clients : Une fois la carte digitalisée, le client est **informé directement sur son mobile** par notifications push de **l’évolution de sa cagnotte**, de **ses coupons disponibles**, des **promotions** en cours et à venir. Il peut à tout moment **vérifier le montant de sa cagnotte** générée par ses achats et des nouveautés en magasin (catalogue du magasin en ligne actualisé). **La walletisation de la carte de fidélité permet également de fluidifier son passage en caisse grâce à son identification rapide via le code barre figurant sur la carte.** Seulement quelques semaines après la mise en place de cette initiative portée par Captain Wallet, **le taux d’installation moyen est de 66,7% tandis que le taux de rétention s’élève à 97,4%.**

La digitalisation en un clic

Différents moyens sont proposés au client pour digitaliser sa carte de fidélité : email, site, coupon de caisse, mise en avant dans Google Discovery au sein de l’application Google Pay... Un QRCode permet d’accéder facilement au wallet pour digitaliser sa carte.



Exemple de dématérialisation de la carte de fidélité dans Google Pay via un email dédié.

Le wallet, un puissant canal de communication sur mobile

Outre la carte de fidélité, la solution en mode SaaS de Captain Wallet permet aux marques et enseignes de dématérialiser n'importe quel support marketing sur les wallet mobiles, en quelques clics et de les connecter directement à leur CRM. Une fois la dématérialisation effectuée dans le wallet, la solution Captain Wallet permet de mettre à jour le contenu, de le personnaliser et de relancer le client avec des push notifications sur mobile. L'outil répond ainsi au besoin des marques de densifier et fidéliser la relation avec leurs clients sur l'écran le plus utilisé afin de générer du drive to store/web. Enfin, le wallet est un outil pertinent dans un contexte de crise sanitaire où prévaut toujours le sans contact.

« Nous nous réjouissons de collaborer avec l'enseigne Supermarché Match avec qui nous partageons les mêmes objectifs, à savoir enrichir l'expérience client et supprimer les cartes en plastique néfastes pour l'environnement et moins efficaces pour communiquer avec sa clientèle », observe Axel Detours, co-fondateur de Captain Wallet.

Le wallet, une solution en accord avec les valeurs de Supermarché Match

En offrant à ses clients la possibilité de dématérialiser leurs cartes de fidélité, Supermarché Match a pour ambition d'offrir une nouvelle expérience pour ceux qui le souhaitent mais aussi de proposer une alternative écologique à la carte plastique. Cette initiative s'inscrit dans la droite ligne de l'engagement RSE inscrit dans son projet d'entreprise 'Good Food' lancé en 2018 par l'enseigne ayant pour ambition d'être le commerçant préféré d'une alimentation saine et savoureuse pour tous.

« Avec le wallet, nous proposons un service supplémentaire pour notre clientèle désireuse d'embarquer sa carte de fidélité dans son mobile. L'utilisation du wallet répond ainsi à notre objectif d'améliorer la satisfaction client tout en limitant notre impact sur l'environnement », déclare Oriane Verbeke, responsable études et satisfaction clients.

A propos de SUPERMARCHÉ MATCH

Créée en 1908, l'enseigne Supermarché Match est présente dans le Nord Est de la France avec un parc de 114 magasins, et autant de drives. Elle compte 5300 collaborateurs. L'enseigne est engagée dans le projet GOOD FOOD depuis 2 ans dont l'objectif est de devenir le commerçant préféré d'une alimentation saine et savoureuse pour tous. En 2019, Supermarché Match a souhaité aller plus loin et a pris 5 engagements forts autour du local, de goût, de l'accessibilité, des Hommes, et de la responsabilité.

A propos de CAPTAIN WALLET

Fondé en 2013 par Alexandre Pichon, Bertrand Leroy et Axel Detours, Captain Wallet est leader du marketing sur wallet mobile en Europe. En un clic et sans application, Captain Wallet transforme n'importe quelle carte de fidélité ou offre en canal relationnel dynamique. La société utilise pour cela les wallet (portefeuilles électroniques) pré-embarqués sur les mobiles, les mêmes qui accueillent les applications Apple Pay et Google Pay. D'où un formidable effet de levier avec le paiement mobile en pleine croissance. Captain Wallet compte une centaine de clients dont Carrefour, Intermarché, Conforama, Unibail-Rodamco-Westfield mais aussi des marques emblématiques dans tous les secteurs (luxe, PAP, food, assurance etc.) telles que Le Bon Marché, Guerlain, Dior, Clarins, Petit Bateau, GrandVision, MACIF, Shiseido, Lacoste, Sandro, Pimkie, Jules, Accor, Nespresso, KFC, Décathlon, Furet du Nord... La société est active dans 180 pays à travers le monde.

Contacts presse

Supermarché Match

Publicis Consultants

Justine Aries : +33 6 85 18 26 27 / justine.aries@publicisconsultants.com

Captain Wallet :

Ulysse Communication

Nicolas Daniels : +33 6 63 66 59 22 / ndaniels@ulyse-communication.com

Salma Belabes : +33 6 16 83 33 20 / sbelabes@ulyse-communication.com