



Captain Wallet

Communiqué de presse

La technologie Captain Wallet choisie par Conforama pour la dématérialisation de sa carte de fidélité « Confo+ »

Paris, le 23 mars 2021 – Captain Wallet, start-up pionnière et leader du mobile wallet marketing, annonce un partenariat avec Conforama, acteur leader de l'équipement de la maison en France, portant sur la dématérialisation de la carte de fidélité « Confo+ » dans le wallet des smartphones des adhérents du programme de fidélité. L'objectif de Conforama est de proposer aux porteurs de la carte « Confo+ » une expérience innovante sur le mobile en leur facilitant l'accès au programme de fidélité. Ce nouveau service s'inscrit dans la stratégie de transformation digitale de l'enseigne.

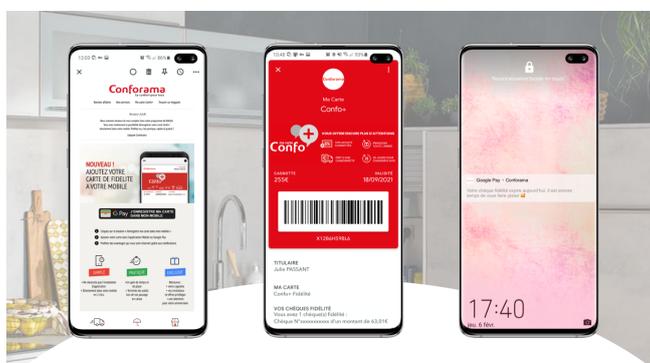
Dématérialisation en un clic

Concrètement, les adhérents peuvent dématérialiser la carte « Confo+ » dans le wallet de leur mobile (Apple Wallet ou Google Pay) au choix via un lien intégré dans un email ou un SMS, en se connectant à l'espace client « Mon compte » sur le site de Conforama, ou par courrier postal.

Une fois la carte dans le wallet, l'adhérent gagne du temps lors de son passage en caisse. En effet, la carte wallétisée contient un code barre qui permet une identification rapide et sans contact du porteur de la carte sur simple présentation de son smartphone.

L'ajout de la carte Confo+ dans le wallet permet également à l'adhérent de mieux gérer son programme de fidélité. L'enseigne peut en effet informer ses adhérents à travers l'envoi de notifications push des offres commerciales en cours, des chèques fidélité acquis et de leur période de validité, des nouveautés produits, des avant-premières, des surprises anniversaire, des événements clients et autres avantages.

Le porteur de la carte « Confo+ » est également informé à l'approche de la date d'expiration de ses chèques fidélité ou de toute autre offre. Conforama utilise également le wallet pour inviter ses adhérents à se rendre en magasin lorsqu'ils se situent à proximité d'un des 175 points de vente du réseau en France (push notification géolocalisé).



Dématérialisation de la carte de fidélité Confo+ dans Google Pay via un email dédié.

« Ce nouveau service témoigne de l'ambition de Conforama d'améliorer et enrichir l'expérience client. Notre choix s'est porté sur le wallet car il permet de répondre à un double objectif : accélérer notre transformation digitale en offrant une expérience client innovante sur mobile à nos adhérents. Le wallet est également un moyen de maintenir

un lien privilégié avec notre clientèle grâce aux notifications push », déclare Mélodie Charles, Directrice Marketing Client de Conforama France.

Mis en place en août 2019, le wallet s'est révélé un puissant levier commercial. Les porteurs sont devenus beaucoup plus actifs après avoir dématérialisé leur carte dans le wallet de leur smartphone.

- **La fréquence d'achat des adhérents wallétisés a été multipliée par 2**
- **97% des personnes qui ont dématérialisé la carte Confo+ dans leur wallet la conservent**

Le wallet, un puissant canal de communication sur mobile

Outre les cartes 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. 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 sommes fiers d'accompagner les équipes de Conforama dans leur transformation digitale. L'enseigne rejoint notre portefeuille d'une centaine de clients dans le retail. Le wallet est un levier marketing simple et très efficace. Ses utilisations sont extrêmement variées qu'elles soient liées à un programme de fidélité ou non, en acquisition, sur des logiques de CRM ou pour offrir des services comme la e-résa, le ticketing ou encore le click and collect », indique Axel Detours, co-fondateur de Captain Wallet.

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. Captain Wallet compte une centaine de clients dont Intermarché, Conforama, Unibail-Rodamco-Westfield, Leader Price mais aussi des marques emblématiques dans tous les secteurs (luxe, PAP, food, assurance, etc.) telles que Picard, Zadig & Voltaire, McDonald's, Le Bon Marché, Guerlain, Clarins, Petit Bateau, GrandVision, MACIF, April, Lacoste, Sandro, Pimkie, Jules, Accor, Nespresso, KFC, Decathlon, Furet du Nord... La société est active dans 180 pays à travers le monde.

Contacts presse

Ulysse Communication

Salma Belabes : 06 16 83 33 20 / sbelabes@ulyse-communication.com

Nicolas Daniels : 06 63 66 59 22 / ndaniels@ulyse-communication.com