



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Paris, le 30 mai 2017

POUR ACCELERER LA DIGITALISATION DES COMMERCES INDEPENDANTS

La BRED innove pour les commerçants avec deux outils inédits, Jump'PRO et Fid'PRO, qui transforment les cartes bancaires de leurs clients en véritables cartes de fidélité.

Ces innovations offrent aux commerces de proximité une possibilité sans précédent, grâce aux paiements par carte bancaire, de mieux connaître leurs clients, de les fidéliser et de faire face à la concurrence de grandes enseignes et d'Internet sur le plan de la gestion de la relation-clients.

Plus de 50% des achats s'effectuent aujourd'hui par carte bancaire, moyen de paiement préféré des Français. Elle constitue aussi pour le commerçant un gisement de données à exploiter. La BRED a imaginé des offres de traitement et de valorisation de ces données pour donner toutes leurs chances aux commerçants indépendants face aux formidables moyens de la grande distribution, des réseaux de franchises, du e-commerce, etc.

Bien souvent seuls pour assurer toutes les tâches de leur activité, les commerçants indépendants ne disposent dans la plupart des cas ni du temps ni des moyens pour mener des actions commerciales offensives : analyse de leur clientèle, mailings ciblés, fidélisation, etc. C'est un enjeu qui les touche au premier chef et qui de ce fait conditionne le maintien d'une offre de commerce de proximité. C'est la qualité de vie sur ces territoires via un équilibre harmonieux entre tous les types de commerces qui est donc en jeu.

Dans ce contexte, la BRED se mobilise pour offrir des solutions simples, innovantes et efficaces aux commerçants qu'elle équipe en terminal de carte bancaire.

Jump'PRO offre au commerçant des leviers d'actions pour développer son chiffre d'affaires et augmenter son trafic en magasin grâce à l'analyse des transactions bancaires enregistrées. Le commerçant reçoit un bilan hebdomadaire de son activité via une newsletter et a accès à un tableau de bord ("*Dashboard*") pour la gestion au quotidien de ses activités (chiffre d'affaires, panier moyen, nombre de transactions, clients récurrents, etc.)

Fid'PRO complète cette offre avec un programme de fidélisation et un accompagnement sur-mesure. Fid'PRO fonctionne comme une solution de fidélité basée sur la carte bancaire du client du commerçant. Lors d'une première transaction bancaire, le client indique son numéro de mobile sur le terminal de paiement. Il reçoit ensuite un SMS comprenant un lien lui permettant de s'inscrire au programme de fidélité de son commerçant.

Pas de carte supplémentaire, la carte bleue sert de carte de fidélité et de support promotionnel. L'outil met également à disposition un kit complet de communication pour mettre en place facilement des campagnes commerciales événementielles et de fidélisation clients.

A l'occasion du lancement de Jump'PRO et Fid'PRO, **Olivier Klein, Directeur général du Groupe BRED**, déclare :
« Avec ces services, nous offrons des solutions inédites pour devenir encore davantage le partenaire du développement des commerces de proximité et indépendants. Nous sommes à ce jour la seule banque à offrir ce dispositif sur nos territoires. »

Pour lancer cette technologie, la BRED a noué un partenariat avec Izicap, une Start-up innovante qui a développé une plate-forme de marketing et de fidélisation connectée à la carte bancaire. Cette solution a

obtenu de nombreux prix d'innovation attribués par les experts et organisations de l'industrie de paiement. « Nous sommes ravis de ce partenariat avec la BRED pour apporter aux commerçants de proximité les solutions de marketing relationnel les plus modernes, déjà incontournables dans le e-commerce . » témoigne Reda El Mejjad, Président et co-fondateur d'Izicap.

À propos de la BRED

La BRED est une banque populaire coopérative, forte de 165 000 sociétaires et de 3,7 milliards d'euros de capitaux propres. Le Groupe BRED qui compte 5500 collaborateurs, dont 25 % hors de France et dans les COM, comporte une banque de détail, une banque de grandes entreprises, une banque de gestion privée, une société de gestion d'actifs, une salle des marchés, une compagnie d'assurances, des filiales bancaires à l'étranger et de négoce international.

Son cœur de métier est la banque commerciale en France (en Île-de-France, dans l'Aisne, en Normandie et dans les départements d'outre-mer, à La Réunion, Mayotte, Martinique, Guadeloupe, Guyane), dans les COM et à l'international où elle poursuit une croissance ciblée dans la corne de l'Afrique (Djibouti), en Océanie (Nouvelle-Calédonie, Vanuatu, Îles Salomon, Îles Fidji) et en Asie (Laos, Cambodge). Elle a également des bureaux de représentation au Myanmar et en Éthiopie, ainsi que des participations dans plusieurs banques dans les mêmes régions du monde.

Banque de proximité engagée sur ses territoires, elle dispose en France d'un réseau de 344 agences de proximité (dont 81 outre-mer), 16 centres d'affaires (dont 5 outre-mer), 12 centres de gestion patrimoniale (dont 3 outre-mer) et un centre dédié à la gestion de fortune.

La BRED entretient une relation de long terme avec plus d'un million de clients: particuliers, artisans, commerçants, professions libérales, clients patrimoniaux, PME, ETI, grandes entreprises et institutionnels.

Elle propose à l'ensemble de ses clients, outre ses produits de crédit, de placement et de banque au quotidien, les produits et services de sa salle des marchés, de sa compagnie d'assurances et de sa société de gestion, ainsi que ceux des filiales spécialisées du Groupe BPCE.

À propos de Izicap

Izicap est une start-up pionnière en France qui opère dans le domaine du Data Marketing et de la fidélisation. Créée en 2013, Izicap a développé une solution complète de fidélisation liée à la Carte de Paiement « Card Linked Loyalty » et dédiée au commerce de proximité. La solution Izicap s'appuie sur un partenariat avec les établissements de paiement dans le but de valoriser le gisement des données de paiement par Carte Bancaire au profit des commerçants. Récemment déployée en France et au Royaume-Uni en association avec des acteurs bancaires de premier plan, la solution Izicap a obtenu de nombreux prix d'innovation, notamment le « Start-up Challenge » au dernier Trustech - l'événement mondial de référence pour le paiement sécurisé,

Utilisée par plusieurs milliers de commerçants au quotidien, la plateforme d'Izicap a permis, par l'augmentation de la fréquence de visite en point de vente, une hausse de 15% du chiffre d'affaires Commerçant et un retour sur investissement rapide.

Pour plus d'informations, veuillez consulter le site : www.izicap.com

Contacts presse

Antoine Boulay – antoine.boulay[@]bred.fr – 01 40 04 70 21

Jean-Jacques Manceau – jean-jacques.manceau[@]bred.fr – 01 40 04 72 91