



AVEC GENERIX, VET'AFFAIRES MISE SUR LA PROMOTION ET LA FIDELISATION CLIENT EN CROSS CANAL POUR DEVELOPPER SON RESEAU DE FRANCHISES

Paris, le 27 juin 2012 – Generix Group, éditeur de logiciels collaboratifs pour l'écosystème du commerce, annonce que Vet'Affaires, leader du Fast Fashion en France et de la vente textile pour toute la famille a retenu ses solutions GCC Loyalty et GCC Promotion pour augmenter la fidélité client, la fréquence d'achat et ajuster l'offre quel que soit le canal de vente. Ce projet stratégique permet à l'enseigne de développer la proximité avec la clientèle et favoriser l'accroissement du chiffre d'affaires. Autant d'atouts qui séduisent des candidats à la franchise Vet'Affaires.

Depuis sa création en 1987, Vet'Affaires s'est imposé dans le domaine du hard discount textile avec un prix de vente moyen de 4 euros et un panier moyen de 25 euros. Vingt-cinq ans après, l'enseigne qui compte plus de 140 points de vente, vise le développement de son réseau de franchisés grâce à une politique de relation client innovante pour le secteur.

Cette stratégie s'inscrit dans le cadre d'un changement en profondeur de la marque, illustré par une refonte de son merchandising, le développement de marques propres et une approche client retravaillée pour s'éloigner du modèle « libre-service » et mieux accompagner les clients dans l'acte d'achat.

« Dans le monde du textile, plus qu'ailleurs, la fidélisation des clients est un levier de croissance majeur, nos consommateurs étant extrêmement volatiles », explique **Yannick Pelissier**, Directeur Supply Chain et E-commerce chez **Vet'Affaires**. *« C'est pourquoi nous souhaitons augmenter l'usage de la carte de fidélité en créant des services autour de celle-ci. Ces initiatives de fidélisation et de satisfaction client innovantes sont un axe de différenciation fort dans notre secteur et constitue pour nous un levier stratégique pour séduire et accroître le nombre de nos franchisés ».*

La mise en place de ce projet repose sur le choix de la Gamme Generix Collaborative Customer de Generix Group, solutions collaboratives en SaaS qui optimisent la fidélisation et la satisfaction client en cross canal tout en favorisant l'acte d'achat.

« Outre le positionnement retail de Generix Group et l'approche métier qui en découle, nous avons été séduits par la souplesse du projet, notamment grâce à son modèle SaaS, ainsi que sa compatibilité avec la solution d'encaissement Generix existante chez Vet'Affaires », poursuit Yannick Pelissier.

GCC Promotion et GCC Loyalty constituent les piliers de la Gamme Generix Collaborative Customer de Generix Group. Le service GCC Promotion comprend un puissant moteur d'avantages et de messages personnalisés (sms, mails) grâce à une combinaison en temps réel d'informations portant sur le client, son panier d'achat, le point de contact utilisé (caisse, borne, smartphone, site e-commerce...) et la période d'achat.

Le service GCC Loyalty optimise la fidélisation du client en lui proposant en plus d'avantages personnalisés, un programme d'acquisition et d'utilisation des points de fidélité, par exemple : création d'une cagnotte multi-enseignes, gain de points par tranche d'achats ou offre d'un article bonus. GCC Loyalty donne également au client la possibilité de gérer personnellement son programme de fidélité via un site dédié, des questionnaires dynamiques, des fiches clients personnalisées...

Contacts Presse

Rumeur Publique - www.rumeurpublique.fr
Thomas Boullonnois - 01.55.74.52.29
thomas@rumeurpublique.fr
Cédric Landu - 01.55.74.52.31
cedric.lan@rumeurpublique.fr

Generix Group
Mike Hadjadj
Directeur Marketing & Communication
Tél. : 01 77 45 43 41
mhadjadi@generixgroup.com

Vet'Affaires
Fabienne Hervé
FH Conseil
Tel : 02 41 43 60 91
Fabienne.herve@fhconseil.fr

A propos de Vet’Affaires

Vet’Affaires est un groupe français de distribution de prêt à porter de qualité à prix discount, né en 1987 dans la région nantaise. Evoluant sur le secteur des grandes surface spécialisée en textile et accessoires, Vet’Affaires est le leader du Hard discount textile en France. Vet’Affaires possède 140 magasins franchisés en France en 2011.

www.vetaffaires.org

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 l'ERP, la supply chain et le pilotage de la vente cross canal, l'ensemble porté par nos solutions d'intégration EDI, EAI et portails.

Avec Carrefour, Gefco, Leclerc, Leroy Merlin, Nestlé, Unilever, DHL, 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 plus de 64 M€ de chiffre d'affaires.

www.generixgroup.com