

Communiqué de presse

Moskitos remporte le Trophée EuroCloud du Meilleur Cas Client avec Peugeot

**Le jury de la Cloud Week convaincu par
SmarteCard, la carte relationnelle connectée**

Levallois, le 4 juillet 2017 - Moskitos, l'éditeur de **Crosscut**, la plateforme d'intégration et d'API Management (iPaaS) pour connecter rapidement et en toute sécurité la data, les API, les applications et l'innovation au sein des entreprises, a remporté avec son partenaire **Akatoa** le **Trophée EuroCloud du Meilleur Cas Client Cloud** avec **Peugeot**, pour la carte relationnelle connectée **SmarteCard**.

Le Trophée a été remis à **Bertrand Masson**, Fondateur et CEO de Moskitos, lors de la cérémonie de la 11e édition des Trophées EuroCloud France, qui se déroulait hier soir, 3 juillet 2017, dans le cadre de l'événement Cloud Week Paris Région 2017.

Les 16 membres du jury, composé d'expert du Cloud et d'analystes, ont choisi de récompenser Moskitos et son partenaire Akatoa pour leur solution SmarteCard, pour le « meilleur Business Impact fourni par les Services Cloud » auprès de leur client Peugeot.

« Nous sommes ravis d'avoir été récompensés par ce Trophée pour notre solution SmarteCard qui est le fruit d'un véritable travail d'équipe avec notre partenaire Akatoa. Tous les secteurs de la vente et de la distribution poursuivent leur transformation digitale, et les technologies Cloud sont aujourd'hui essentielles pour connecter de la façon la plus efficace les marques à leurs clients » commente **Bertrand Masson, Fondateur et CEO de Moskitos**.

« Aujourd'hui, la relation client doit être non seulement ultra pertinente dans les messages diffusés, mais aussi la plus simple et efficace possible, avec toujours le bon timing. La solution SmarteCard nous a permis de répondre à ces enjeux avec un temps de déploiement record et une solution innovante dans un budget maîtrisé, ce qui est suffisamment rare pour être souligné » déclare **Flavien Riches, Animation Commerce Pièces et Services chez PSA**.

SmarteCard, la carte relationnelle connectée pour une communication privilégiée entre Peugeot et ses clients

Opéré par la plateforme Crosscut et s'appuyant sur les e-wallets natifs des smartphones (PassBook – Wallet / PassWallet), SmarteCard est une **carte relationnelle connectée en temps réel aux systèmes de gestion de l'entreprise** (environnement CRM, logiciels de caisse...) pour diffuser la bonne information, au bon endroit, au bon moment et engager ainsi une logique conversationnelle personnalisée.

SmarteCard **ne nécessite aucun développement d'applications dédiées**, source de gain de temps et d'économie.



Peugeot souhaitait trouver une solution marketing et relationnelle adaptée, afin de renforcer sa relation avec ses clients et les faire revenir à l'après-vente, point essentiel de la fidélité dans le cycle de vie d'un véhicule.

Le constructeur automobile a choisi SmarteCard pour **générer un trafic additionnel en point de vente** grâce à l'envoi aux clients de remises sur l'achat de prestations après-vente, disponibles sur smartphone en un clic sans téléchargement d'application. Peugeot a ainsi pu profiter d'un taux de retour multiplié par 2 par rapport à une campagne similaire sans le support SmarteCard.

Moskitos et son partenaire Akatoa ont également mis à la disposition de Peugeot un accès local de la solution SmarteCard pour permettre à chaque point de vente de relayer son plan d'action local avec les mêmes outils, décuplant ainsi l'efficacité des actions menées à tous les niveaux.

Pour en savoir plus, n'hésitez pas à nous contacter afin que nous organisions une interview.

Durant la Cloud Week, retrouvez Moskitos le 5 juillet aux **Etats Généraux du Cloud Computing** sur le village Start-Up. Plus d'informations sur le site de la Cloud Week : <http://cloudweek.paris/fr/programme/etats-generaux-du-cloud-quand-le-cloud-libere-lentreprise/>

A propos de Moskitos

Moskitos est l'éditeur de Crosscut, plateforme d'intégration et d'API management pour connecter rapidement et en toute sécurité la data, les applications et l'innovation au sein des entreprises.

La plateforme Crosscut répond aux besoins d'exposition, d'orchestration et de gouvernance des API et de la data de plus de 2 500 utilisateurs B2B dans le monde. Intégré par le cabinet Gartner dans le Magic Quadrant iPaaS, Crosscut est une plateforme agile, sécurisée et entièrement opérée dans le Cloud qui permet de mettre en production les premiers flux en moins de 6 semaines.

A propos d'Akatoa

Akatoa est une agence de communication indépendante qui accompagne les marques dans la définition de leurs stratégies de communication et leurs mises en place opérationnelles. Convaincu que la force d'une marque repose plus que jamais sur sa capacité à cultiver une vraie différence pour continuer à séduire clients et prospects, le développement de solutions digitales innovantes comme SmarteCard est une illustration parfaite de cet état d'esprit.

A propos de PSA

Le Groupe PSA a réalisé en 2016 un chiffre d'affaires de 54 milliards d'euros. Il conçoit des expériences automobiles uniques et apporte des solutions de mobilité, en offrant à chacun liberté et plaisir à travers le monde. Avec les modèles de ses trois marques, Peugeot, Citroën et DS, mais aussi avec une offre large de services connectés et de mobilité avec la marque Free2Move, le Groupe PSA est un constructeur automobile qui répond aux nouveaux usages. Il est leader européen en termes d'émissions de CO₂, avec une moyenne de 102,4 grammes de CO₂/km en 2016, et l'un des pionniers de la voiture autonome et du véhicule connecté avec 2,3 millions de véhicules dans le monde. Ses activités s'étendent également au financement automobile avec Banque PSA Finance et à l'équipement automobile avec Faurecia. Plus d'informations sur groupe-psa.com/fr. Médiathèque : medialibrary.groupe-psa.com / Twitter : @GroupePSA