



YOU COMMUNICATE, WE CONNECT.

Communiqué de Presse - Clic2Buy - Lille, 23 avril 2019

Le Groupe Michelin choisit l'expertise de Clic2Buy pour intégrer une solution de where to buy omnicanale dans plus de 10 pays.

Michelin était à la recherche d'une solution de where to buy pour accompagner sa nouvelle stratégie commerciale et fournir à ses revendeurs officiels des prospects qualifiés.

L'objectif est d'intégrer une solution de where to buy afin de transformer les prospects qualifiés venant de ses sites web ou de ses campagnes de communications digitales (social media, vidéo,...) en clients le plus directement et simplement possible.

La volonté de Michelin est d'associer ses clients potentiels au bon pneu Michelin pour leur voiture, de les diriger vers le bon endroit pour l'acheter, au bon prix et au bon moment.

Pour ce faire Michelin avait besoin d'une solution complète, et internationale, fournissant tous les outils nécessaires pour configurer les sources de données (articles, revendeurs, prix, stocks, etc.) et avec un parcours client le plus optimisé possible.

Un appel d'offre international a été réalisé fin 2018 par Michelin où pas moins de 16 entreprises spécialisées dans le domaine du where to buy se sont retrouvées en compétition.

L'expertise et le pragmatisme de Clic2Buy qui accompagne les plus grandes marques mondiales dans leur stratégie de where to buy et travaille en étroite collaboration avec les plus grandes enseignes de distribution que ce soit en GSA, GSS mais aussi GSB, a fait la différence et a donc été retenue par Michelin comme la solution la plus performante du marché pour son besoin.

La solution de where to buy présentée par Clic2Buy répond donc parfaitement aux attentes de Michelin en proposant une solution omnicanale, personnalisable et qui peut être déployée rapidement dans n'importe quel pays.

Après avoir choisi le pneu qui leur convient le mieux, les prospects (clients) seront géolocalisés et redirigés vers les revendeurs les plus proches de chez eux ayant les pneus en stocks. Cette intégration permet un parcours client fluide de l'expression de son besoin jusqu'à l'acte d'achat.

Pour mesurer les performances, Clic2Buy met à disposition de Michelin des tableaux de bord précis permettant de suivre, entre autres, le nombre de prospects générés, les revendeurs les plus utilisés par les clients ou encore les ventes validées.

En accompagnant Michelin dans le déploiement d'une solution de where to buy, Clic2Buy, affirme son statut de leader européen du where to buy tous secteurs d'activités confondus.

Les premières intégrations de la solution sont visibles depuis mars 2019 sur les sites de Michelin Russie <https://michelin.clic2buy.com/31542-8399e7b?locale=ru-RU> et bientôt sur Michelin Mexique.



YOU COMMUNICATE, WE CONNECT.

Boris Chabilan, Product Owner pour Michelin :

“Nous cherchions un partenaire qui dispose déjà d’une solide expertise en matière de where to buy, ainsi que de l’agilité nécessaire pour pouvoir rapidement déployer la solution à l’échelle mondiale. Avec Clic2Buy nous avons, en plus de tout cela, trouvé une équipe au professionnalisme sans faille, toujours souriante, avec laquelle il est particulièrement agréable de travailler !”

Guirec Tiberghien, CEO Clic2Buy :

“Nous sommes très heureux que Clic2Buy ait été sélectionné, à l’issue d’un rigoureux processus de sélection, pour accompagner Michelin et déployer notre solution de where to buy dans plus de 10 pays.”

> À propos de Clic2Buy

Pionnier et inventeur du “where to buy” omnicanal, il y a plus de 5 ans, **Clic2Buy** édite et commercialise sa solution auprès de plus de 450 marques en Europe.

Ce dispositif digital permet aux marques d’installer un call to action “Où acheter / Où trouver” sur tous leurs supports de communication digitaux (site internet, média et vidéo, réseaux sociaux, campagne digitale événementielle...). En intégrant la solution de **Clic2Buy**, Les marques proposent directement aux consommateurs l’ensemble des distributeurs ayant leurs produits disponibles en livraison à domicile, en drive ou en magasin physique grâce à la géolocalisation.

Clic2Buy compte plus de 500 distributeurs partenaires ce qui permet d’afficher toutes les possibilités d’achat.

Fort de son expertise, unique sur la marché, **Clic2Buy** continue de développer des outils et des solutions innovantes.

Créé en 2013 par Guirec Tiberghien, Franck Ibled et Guillaume Fraybin, **Clic2Buy** est une entreprise française dont le siège social est à Euratechnologies à Lille. Leader Européen du « where to buy », **Clic2Buy** emploie aujourd’hui une équipe de 25 personnes.

Clic2Buy est reconnue comme l’une des entreprises les plus innovantes du digital et a reçu de nombreuses récompenses : Prix e-commerce aux Awards BFM en 2015, finaliste du Publicis Elevator Pitch en 2016, lauréat du Pass French Tech en 2017.

Plus d’informations : www.clic2buy.com

> À propos de Michelin

La raison d’être de **Michelin** est de contribuer de manière durable à la mobilité des personnes et des biens. A ce titre, le Groupe fabrique, commercialise et distribue des pneumatiques pour tous types de véhicules. **Michelin** propose également des services digitaux innovants, comme la gestion numérique de flottes de véhicules ou des outils d’aide à la mobilité. Il édite des guides touristiques, des guides hôtellerie et restauration, des cartes et des atlas routiers. Le Groupe, dont le siège est à Clermont-Ferrand (France), est présent dans 170 pays, emploie 117 400 personnes dans le monde et dispose de 121 sites de productions implantés dans 17 pays. Le Groupe possède un Centre de Technologie en charge de la Recherche et du Développement implanté en Europe, en Amérique du Nord et en Asie.