

## Communiqué de presse

Boulogne-Billancourt, le 20 juin 2018

# France Pare-Brise équipe ses 330 centres en France avec ClicRDV, de la solution digitale de prise de rendez-vous de SoLocal

La prise de rendez-vous en ligne est aujourd'hui un standard incontournable sur le marché de la réparation automobile et des services de remplacement de pare-brise. Dans ce contexte, le déploiement par France Pare-Brise d'une solution d'agenda collaboratif pour l'ensemble de son réseau, associée à un parcours de prise de rendez-vous multicanal, doit permettre à son réseau de gagner en visibilité et en compétitivité. C'est à la fois la promesse d'une nouvelle expérience digitale offerte aux clients de France Pare-Brise, mais aussi l'assurance pour les franchisés de favoriser la croissance de leur chiffre d'affaires en générant de nouveaux contacts.

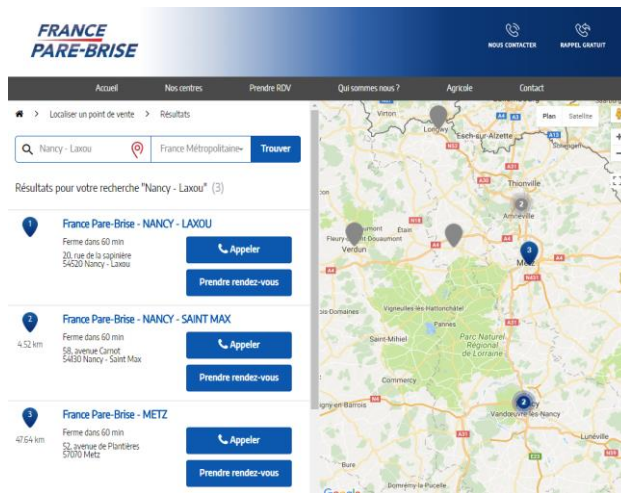
## Renforcer la présence digitale de ses 330 centres partout en France et nourrir l'expérience client

Pour permettre l'évolution de son offre de services en ligne, France Pare-Brise recherchait un partenaire capable de répondre à des besoins très spécifiques :

- fournir un agenda simple et complet de pilotage des prestations et des rendez-vous, identique pour l'ensemble des points de vente du réseau.
- permettre une prise de rendez-vous multicanale, *multi-devices* et complémentaire à ses clients : sur Internet grâce à un parcours simple, intuitif et *user-centrix*, mais également par téléphone ou directement en physique dans les centres par l'utilisation de la même interface.
- disposer d'une solution en mode SaaS pour bénéficier des évolutions fonctionnelles natives et d'un espace d'hébergement sur des serveurs sécurisés dans le cloud.
- bénéficier d'un point de contact unique pour les deux solutions digitales (store locator et prise de rendez-vous en ligne), reconnues sur leurs marchés respectifs.

**C'est la raison pour laquelle le spécialiste de la réparation et du remplacement de pare-brise en France a fait appel à ClicRDV, la solution digitale de prise de rendez-vous de SoLocal.**

*« Les enjeux business liés à la transformation numérique de notre réseau sont clés. Notre rôle est non seulement d'apporter rapidement des réponses à nos clients dans le cadre d'un bris de glace, mais également de répondre aux attentes de nos clients grands comptes et de nos partenaires assureurs. Avec ce projet, nous nous sommes engagés à offrir à nos clients un service de qualité et efficace avec un parcours le plus fluide possible, pour que le bris de glace soit un évènement le plus anodin possible dans la vie des automobilistes. L'enjeu supplémentaire était d'avoir l'adhésion de nos adhérents, grâce à une solution simple et flexible »* indique **Léa Bernard, responsable marketing de France Pare-Brise.** *« Le digital représente un formidable levier de croissance. Nous prévoyons ainsi une montée en puissance progressive du dispositif et une augmentation des points de contact utiles pour les 330 partenaires de notre réseau grâce aux atouts de la solution ClicRDV, le référencement sur pagesjaunes.fr et le travail sur le presence management grâce au store locator BRIDGE de SoLocal ».*



« Nous sommes particulièrement fiers de notre collaboration avec France Pare-Brise, qui est le résultat d'un travail de fond des équipes UX, design et techniques. Nos objectifs étaient de proposer un parcours client personnalisé et une solution globale répondant aux enjeux métiers de notre partenaire, comme le multi-rendez-vous ou la gestion des véhicules de prêt. » déclare **Stéphane Monat, directeur de ClicRDV**. « Ce projet illustre également la nouvelle approche servicielle 360° de SoLocal, capable aujourd'hui de répondre au besoin global d'un réseau de la taille de France Pare-Brise, avec ses différentes solutions : store locator BRIDGE, agenda & parcours de prise de RDV de ClicRDV et référencement & diffusion sur pagesjaunes.fr ».

#### CHIFFRES CLES SUR CLICRDV, SOLUTION DIGITALE DE PRISE DE RENDEZ-VOUS DE SOLOCAL

- Fondée en 2006
- 23 pays couverts
- Cible BtoB : Professions libérales, PME et Grands comptes, Administrations.
- + 37 millions de rendez-vous générés en 2017
- + 25 000 clients professionnels

#### A propos de France Pare-Brise

France Pare-Brise avec son réseau de plus de 330 centres de pose, intervient sur le marché de la seconde monte de vitrage automobile, mais également dans les domaines TP, agricole, Bus et PL.

Fournissant aux automobilistes des services complets grâce à une flotte de véhicule de prêt et camion de pose mobile, et depuis début 2018 la prise de rendez-vous en ligne, France Pare-Brise offre des solutions pour faciliter le parcours client.

Ses clients sont des compagnies d'assurances, des flottes d'entreprises, des sociétés de location de voitures ainsi que des clients individuels. La société fait partie du groupe Saint-Gobain depuis octobre 2016.

[www.franceparebrise.fr](http://www.franceparebrise.fr)

#### À propos de SoLocal

SoLocal ambitionne de devenir le partenaire, local, digital de confiance des entreprises pour accélérer leur croissance. Pour réussir cette transformation, il s'appuie sur ses six atouts fondamentaux, pour certains uniques en France : des médias à très fortes audiences, une data géolocalisée puissante, des plateformes technologiques évolutives (scalables), une couverture commerciale dans toute la France, des partenariats privilégiés avec les GAFAM et de nombreux talents (experts en matière de data, de développement, de digital marketing, etc.). Les activités de SoLocal Group sont structurées autour de deux axes. D'un côté, une gamme de services digitaux « full web & apps » sur tous les terminaux (PC, mobiles, tablettes et assistants personnels), proposés sous forme de packs et d'abonnements, (« Digital Presence », « Digital Advertising », « Digital Website », « Digital Solutions » et « Print to Digital »), et intégrant un service de coaching digital, pour faciliter la réussite des entreprises. De l'autre, des médias propriétaires (PagesJaunes et Mappy) qui sont au cœur du quotidien des Français et leur offrent une expérience utilisateur enrichissante et différenciante. Avec plus de 460 000 clients partout en France et 2,4 milliards de visites sur ses médias, le Groupe a généré en 2017 un chiffre d'affaires de 756 millions d'euros, dont 84% sur Internet, et se classe ainsi parmi les premiers acteurs européens en termes de revenus publicitaires sur Internet. SoLocal Group est cotée sur Euronext Paris (LOCAL). Les informations sont accessibles sur [www.solocalgroup.com](http://www.solocalgroup.com).