

## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Boulogne-Billancourt, le 30 mars 2017

# Le Crédit Agricole des Savoie booste son trafic en agence grâce à la plateforme BRIDGE de SoLocal Group

*Le Crédit Agricole des Savoie enregistre une moyenne de 3 500 appels téléphoniques par mois via la plateforme BRIDGE.*

Acteur majeur du développement local sur son territoire avec près d'un habitant des Savoie sur deux qui est client, le Crédit Agricole des Savoie a mis en place auprès de son réseau d'agences un dispositif de store locator et de pages locales. Le Crédit Agricole des Savoie a fait le choix de la solution BRIDGE de Leadformance, leader des solutions web-to-store en Europe et filiale de SoLocal Group. Le store locator associé aux pages locales assure ainsi aux 166 agences un référencement et une visibilité en ligne optimisés, notamment pour des recherches géolocalisées sur mobile. Il constitue également un levier de génération de trafic en agence et répond ainsi à un axe de stratégie très fort pour l'enseigne : maintenir le lien de proximité avec ses clients.

« Notre ambition est de développer notre activité tout en réussissant la transition digitale. Le store locator BRIDGE s'inscrit dans cet objectif. Il nous permet d'augmenter la visibilité de nos agences lors des recherches locales. Notre positionnement de banque multicanale de proximité est optimisé par une communication territoriale grâce notamment à l'utilisation du module événements et l'intégration du widget Facebook. Les actions locales sont mises en avant, de même que les ouvertures de nouvelles agences ou autres informations pratiques. Le lien relationnel local est donc prolongé sur Internet » **déclare Clémence Boudarel en charge de la publicité, Crédit Agricole des Savoie.**

« La digitalisation du secteur bancaire revêt une importance particulière. En effet, c'est un domaine très concurrentiel qui est en mutation profonde avec notamment certains acteurs pure players web qui viennent concurrencer un modèle offline bien établi et jusque-là performant. BRIDGE est là pour tous ces acteurs historiques qui cherchent grâce au web à augmenter leurs ventes et leurs clients en agence. Grâce à notre plateforme BRIDGE, nous sommes en mesure de fournir à ces agences physiques des leads ultra-qualifiés et des prospects qu'elles n'ont plus qu'à « transformer ». Au-delà d'un phénomène qui n'en est dorénavant plus un pour de nombreux secteurs d'activité, nous constatons une maturité nouvelle dans le secteur bancaire qui amène de gros acteurs à privilégier des éditeurs SaaS pour accélérer leur déploiement opérationnel et bénéficier d'une expertise acquise depuis 10 ans auprès de 200 clients dans le monde entier » **déclare Vincent Naigeon, Managing Director, Leadformance.**

### Connecter les agences physiques pour allier proximité et relation digitale

Le digital est un véritable enjeu pour le Crédit Agricole des Savoie, qui a fait le choix d'un modèle de banque qui associe la proximité de la relation en agence à l'efficacité du digital. Le Crédit Agricole des Savoie conforte sa présence locale en maintenant son réseau d'agences tout en développant parallèlement ses services clients sur internet.

#### À propos de la solution BRIDGE de Leadformance

BRIDGE est une plateforme de gestion des données locales, dédiée aux enseignes disposant d'un réseau de boutiques physiques et aux marques. Plus de 220 marques à travers le monde font confiance à BRIDGE de Leadformance et utilisent chaque jour les solutions de store locator, et multidiffusion. Leadformance est une filiale de SoLocal Group, N°1 européen de la communication digitale locale.  
[www.leadformance.com/fr/](http://www.leadformance.com/fr/) [www.solocalgroup.com](http://www.solocalgroup.com)

#### À propos de SoLocal Group

SoLocal Group, leader européen de la communication digitale locale, révèle les savoir-faire locaux et stimule l'activité locale des entreprises. Les activités Internet du Groupe s'articulent autour de deux lignes produits : Search Local et Marketing Digital. Avec le Search Local, le Groupe offre des services et des solutions digitales aux entreprises pour accroître leur visibilité et développer leurs contacts. Fort de son expertise, SoLocal Group compte aujourd'hui près de 490 000 clients et plus de 2,4 milliards de visites via ses 4 marques phares (PagesJaunes, Mappy, Ooreka et A Vendre A Louer), mais également par le biais de ses partenariats. Grâce au Marketing Digital, SoLocal Group crée et met à disposition le meilleur contenu local et personnalisé sur les professionnels. Avec plus de 4 400 collaborateurs, dont une force de vente de 1 900 conseillers spécialisés dans cinq verticales (Habitat, Services, Commerce, Santé & Public, B2B) et à l'international (France, Espagne, Autriche, Royaume-Uni), le Groupe a généré en 2016 un chiffre d'affaires de 812 millions d'euros, dont 80% 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 disponibles sur SoLocal Group sont accessibles sur [www.solocalgroup.com](http://www.solocalgroup.com).

**Contacts**

---

**Presse**

Alexandra Kunysz  
01 46 23 47 45  
[akunysz@solocal.com](mailto:akunysz@solocal.com)

Kelly Patin  
[kpatin@leadformance.com](mailto:kpatin@leadformance.com)