

COMMUNIQUE DE PRESSE  
Boulogne-Billancourt, le 12 décembre 2017

## **Gan Assurances renforce sa présence sur le web, accompagné par SoLocal Network**

**Dans le cadre de ses dispositifs digitaux, Gan Assurances a sélectionné et déployé la plateforme de gestion des données locales BRIDGE de SoLocal Network auprès de son réseau de 1 000 agences. Deux enjeux principaux pour l'enseigne : améliorer l'expérience proposée aux clients et prospects en diffusant davantage de contenu - informations pratiques, actualités, offres des agences, etc. – et multiplier les opportunités de contact en toute fluidité.**

### **Améliorer la relation client et générer des opportunités grâce à la solution de *store locator***

Gan Assurances est parti du constat qu'Internet est l'un des principaux points de contact avec ses prospects. Dans la majorité des cas, les premières recherches sont effectuées sur Internet pour trouver un interlocuteur de proximité, se renseigner sur les horaires d'ouverture ainsi que sur les offres proposées par les assureurs. Il était donc essentiel pour l'enseigne de proposer davantage d'informations pour rendre ses agences facilement accessibles lors de recherches locales et inciter les clients potentiels à prendre contact, par téléphone ou par Internet, ou à se rendre directement en agence.

Grâce aux pages locales, les internautes peuvent désormais accéder aux offres, aux actualités des agences et à l'ensemble des informations que les agents généraux de Gan Assurances auront pris le soin de publier sur leur site (fil d'actualité, réseaux sociaux).

### **Depuis le déploiement du *store locator* en mai 2017, l'enseigne a enregistré :**

- + 20 000 visites mensuelles sur les pages locales,
- + 25 000 intentions d'appel en 6 mois,
- + 40 000 opportunités de contact en 6 mois.

*« Nous avons répondu aux attentes des agents généraux de Gan Assurances qui souhaitent bénéficier de solutions digitales efficaces, simples à prendre en main et leur permettant d'agir sur le web en toute autonomie, tout en gardant à l'esprit la vision client (mobilité, recherche locale optimisée, carte, trajet, etc.). Notre objectif était d'améliorer l'expérience client grâce à ces nouveaux dispositifs digitaux. La solution de *store locator* de SoLocal Network nous permet de positionner nos équipes et leurs expertises au cœur de la relation client. Le levier digital permet aux agents de renforcer leur ancrage local. Ce dispositif se veut être l'extension sur le web de nos agences. La plateforme BRIDGE est facile à utiliser et à déployer. Lors de notre "Tour de France 2017", nous avons promu la solution et formé les équipes. L'outil a été accueilli comme un levier important d'opportunités, leur permettant une meilleure visibilité en ligne, afin acquérir des prospects qualifiés. Il est perçu comme un facilitateur de transformation digitale au niveau local. » déclare Denis Meimoun, Responsable Transformation Digitale, Gan Assurances.*

*« La plateforme technologique BRIDGE est idéale pour les réseaux et têtes de réseaux qui peuvent activer des campagnes digitales en local et en suivre les performances. Les résultats enregistrés par GAN témoignent de l'efficacité de nos solutions. Dans les organisations souvent complexes des grandes enseignes, pouvoir gérer sa présence localement aussi simplement est précieux. Nous enrichissons notre plateforme des meilleures solutions du Groupe SoLocal afin d'offrir à nos clients une expérience 360°. Je remercie GAN d'avoir choisi BRIDGE. » souligne Jean-Charles Brandely, Directeur général SoLocal Network.*

#### À propos de Gan Assurances

Le Groupe Groupama (composé des trois marques Groupama, Gan et Amaguiz) est aujourd'hui un des leaders du secteur de l'assurance, avec 32 600 collaborateurs dont 7 800 à l'international. Gan Assurances est le 4<sup>ème</sup> réseau d'Agents Généraux, avec plus de 1 000 agences, 2 000 collaborateurs d'agences et 1 700 salariés.

Pour accompagner les projets de ses clients qui évoluent en permanence, Gan a créé le « *Suivi expert* ». La promesse de « *Suivi Expert* » matérialise l'engagement auprès des clients et se caractérise concrètement par 4 piliers fondamentaux :

- Le conseil, fondé sur la connaissance du client, de ses besoins et de son environnement privé et professionnel (démarches sectorielles, affinitaires...),
- La disponibilité et la réactivité, qui se traduisent par la capacité à apporter une solution rapide au client, quel que soit le point d'entrée de sa demande (agence, conseiller, téléphone, Internet, etc.),
- Des solutions adaptées, déclinées à partir d'une gamme complète de produits et services en s'appuyant sur des spécialistes internes ou externes,
- Le suivi dans le temps, base d'une relation de confiance, une relation privilégiée avec le client, en lui proposant une révision des risques lorsque l'évolution de sa situation individuelle et/ou professionnelle le nécessite.

#### À propos de SoLocal Network

SoLocal Network est la structure de SoLocal Group, dédiée aux grandes marques et enseignes. Elle propose une large gamme d'offres digitales innovantes pour améliorer la performance de la communication des marques en local, au plus près des consommateurs et de l'acte d'achat.

SoLocal Network regroupe des équipes expertes sur les 3 leviers digitaux clés : le search local, le display géolocalisé sur Internet et mobile, ainsi que le marketing digital.

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 et de nombreuses enseignes réseaux utilisent chaque jour les solutions de store locator et multidiffusion.

#### 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  
06 34 04 82 43  
[akunysz@solocal.com](mailto:akunysz@solocal.com)

Laurent Corcinos  
[Laurent.corcinos@gan.fr](mailto:Laurent.corcinos@gan.fr)  
01 70 94 38 24