



## **GRAND QUARTIER et LA ROUTE DU MEUBLE INVENTENT UNE SOLUTION INTERNET AU SERVICE DES CLIENTS POUR PLUS DE PROXIMITE.**

***Rennes, le 16 avril 2014 - Dire qu'Internet est un atout pour le commerce de proximité n'est pas évident, et pourtant, les commerçants de Grand Quartier et de la Route du Meuble en font le pari.***

En effet, internet est la révolution commerciale du siècle... mais le virtuel a ses limites. L'acte d'achat est rapide, mais il est impossible de toucher le produit, de le manipuler, de l'essayer... C'est pourquoi Grand Quartier et la Route du Meuble ont travaillé avec Média Marque (agence d'innovation digitale rennais) à une autre voie : une place de marché virtuelle sur Internet (sur laquelle sont exposés les produits phares des magasins adhérents), associée à une prise de rendez-vous dans le magasin pour tester le produit... avec un traitement de VIP !

### **Marier e-commerce et commerce traditionnel**

Les commerçants (90 pour Grand Quartier et 70 pour la Route du Meuble) ont adhéré à l'opération et s'appuient sur cette stratégie qui associe le digital et le commerce physique. Pour tester l'efficacité, un quart des commerçants concernés se sont totalement impliqués dans la démarche et possèdent leur vitrine sur les sites. L'offre devant s'élargir très vite avec de nouveaux magasins et de nouvelles offres. L'objectif est de démontrer que le e-commerce ne s'oppose pas au commerce traditionnel mais qu'ils peuvent être complémentaires.

### **Des rendez-vous en magasin pour mieux accompagner les clients**

[www.mongrandquartier.com](http://www.mongrandquartier.com) et [www.maroutedumeuble.com](http://www.maroutedumeuble.com) se présentent comme une vitrine sur le net dans laquelle les produits tendance sont sélectionnés par le coach en image du groupement et par le commerçant. On y retrouve les produits phares et les offres commerciales du moment. Une vitrine ouverte 24h/24, 7j/7 et 365j/365.

C'est au moment de la consultation de la vitrine que la place de marché devient un outil de communication inédit : dès que les produits sont mis dans le panier, le système propose au client de prendre rendez-vous dans le magasin à l'heure de son choix.

### **Histoire de Julie, cliente de la Market PLace:**

Depuis début avril Julie a découvert ce système idéal pour elle. Secrétaire dans un cabinet dentaire et mère -très occupée - de trois enfants, elle veut faire une surprise à son mari pour ses 40 ans. Pas le temps de courir les magasins. Elle s'installe donc devant son ordinateur et se rend sur [mongrandquartier.com](http://mongrandquartier.com). En quelques minutes, elle choisit quelques objets pour décorer la table, trois compositions florales pour égayer la pièce, deux chemises pour les 2 aînés, la petite robe noire pour être la plus belle ce soir là, et son cadeau : une magnifique montre pour enrichir la collection de son mari. Une fois ces achats mis dans ses paniers, elle prend rendez-vous via le site pour faire le tour des magasins et vérifier, à l'heure qui lui convient, si les achats sont conformes à ses attentes. Puis elle passe sur le site de [maroutedumeuble.com](http://maroutedumeuble.com) où elle a vite repéré les 2 chaises et les tables gigognes qui lui manquent pour la soirée. Rendez-vous pris avec les 2 enseignes concernées, elle sait qu'à son arrivée au magasin elle sera attendue par le vendeur et pourra examiner les meubles tranquillement avant de se décider à les acheter...ou pas ! Julie a ainsi gagné du temps, évité des déplacements inutiles et pu très vite vérifier que ses achats correspondaient exactement à ses attentes.

Là où les sites concurrents n'offrent que la livraison à domicile, la place de marché de Grand Quartier et Route Du Meuble recrée le lien humain, la convivialité et l'efficacité. Il est même possible de prendre directement rendez-vous dans le magasin, sans passer par la case « panier ». Bientôt d'autres services seront mis en ligne comme la livraison si le client n'a pas le temps de venir chercher son vêtement au pressing ou à la retouche.

### **A la recherche d'une marque**

Pour le centre commercial Grand Quartier et la Route du Meuble cet objectif qui consiste à conjuguer le contact de proximité avec l'efficacité du net, est un véritable défi. L'application ira jusqu'à son terme et permettra de réorienter automatiquement les recherches des internautes -qui arrivent habituellement sur des grands sites marchands- vers le site [mongrandquartier.com](http://mongrandquartier.com) ou [maroutedumeuble.com](http://maroutedumeuble.com) facilitant ainsi la localisation des magasins de proximité ayant en rayon tel ou tel produit ou grande marque. Un atout de poids qui économise des déplacements, du temps et de l'argent.

### **Les consommateurs veulent moins de déplacements.**

Les dernières études le prouvent : la majorité des internautes recherche en ligne mais préfère acheter en magasin. Ainsi, 90 % des acheteurs consultent d'abord internet (30 % d'entre eux le font via leur Smartphone), mais moins de 10 % vont jusqu'au bout de l'acte d'achat en ligne (chiffres FEVAD).

Cette analyse a conduit le centre commercial Grand Quartier et l'association des commerçants de la Route du Meuble à trouver des solutions pour répondre aux nouvelles attentes de leurs clients. Dans cette démarche, ils sont soutenus par la CCI dans le cadre du projet Bretagne Mobilité Augmentée (BMA\*) labellisé par l'ADEME dont l'objectif est d'expérimenter des pratiques de mobilité moins coûteuses, moins émettrices de gaz à effet de serre et plus dématérialisées.

Le projet a été co-construit avec l'agence d'innovation digitale rennaise **Média Marque**. Elle a apporté la solution d'une Market Place facilitant et encourageant la présélection des achats sur le net avant de se rendre à coup sûr dans le magasin. Une solution qui satisfait les clients et permet d'agir sur la gestion des déplacements inutiles.

Sa place de marché est constituée de 3 modules : « module marchands » pour que chaque commerçant adapte son site à ces nouveaux enjeux, « module catalogue » réservé à la sélection et à la gestion des produits à mettre en vitrine sur le net, « module Espace dédié » pour la gestion directe du contenu de son site par le commerçant.

---

\* BMA (Bretagne Mobilité augmentée) est un réseau de 37 organisations rassemblées autour de 18 lieux de démonstrations pour expérimenter 54 nouvelles solutions de mobilité.