

PAYS DENAY

## La fidélité pour mieux commercer

Dix-huit mois de préparation ont abouti au lancement d'une opération commerciale et artisanale autour d'une carte de fidélité.

Renforcer la présence, promouvoir l'offre, fidéliser la clientèle : c'est sur ces trois appuis que l'union des professionnels en Pays de Nay vient de lancer « Ma carte complice en Pays de Nay », une opération préparée depuis un an et demi. Son objectif : réduire la perte de chalandise attirée par l'agglomération paloise « en valorisant les atouts performants de notre commerce et de notre artisanat locaux, lesquels ne manquent pas », a déclaré le président Georges Segot qui a ouvert la réunion des adhérents de l'UPPN.

Lui succédant, le rapporteur du projet, Stéphane Duplex, a détaillé la marche à suivre, la carte cadeau pouvant être proposée par les commerçants et artisans ainsi que par des partenaires comme les employeurs

« MA CARTE COMPLICE EN PAYS DE NAY » DOIT COMBATTRE LA PERTE DE CHALANDISE PROVOQUÉE PAR PAU.



Le président Georges Segot (à gauche) a remis les premières cartes cadeau. © MAURICE TRIEP

ou les comités d'entreprise. « À partir des informations que nous avons sur ce sujet à Oloron et Lourdes, nous sommes assurés d'avoir pris une bonne décision en lançant cette opération. »

### Copier le grand commerce

Florent Martenne-Duplan, représentant la société Fidelpass chargée de la maîtrise d'œuvre de cette action promotionnelle, a détaillé point par point tous

les cas de figure concernant son fonctionnement : « C'est là une stratégie commerciale, un outil performant en voie d'expansion depuis longtemps utilisé par le grand commerce qui en a tâté compris l'intérêt. »

La conclusion est revenue à Bruno Durroty, manager à la CCI Pau Béarn qui, dès le début, a suivi la réflexion aboutissant à la décision prise par l'union des professionnels : « Vous pouvez compter sur notre appui et celui

de la chambre des métiers. Le rapport à la clientèle demande du dialogue et du lien au-delà du simple acte d'achat. C'est là une nécessité, et l'expérience prouve l'importance de ce nouveau comportement. »

Une évidence déjà admise par beaucoup car des demandes de cartes cadeaux ont été satisfaites en fin de réunion. Leur apparition va apporter une nouveauté qui deviendra vite une habitude en Pays de Nay.