

INTERVIEW

## Entretien avec Axel DETOURS

Cofondateur de Captain Wallet

Captain Wallet, leader du mobile wallet marketing, annonce avoir converti au wallet plus de 150 marques et enseignes. L'occasion pour médiaCom' d'évoquer les atouts du wallet marketing avec Axel DETOURS, cofondateur de Captain Wallet.



### MEDIACOM'

*Quelle est l'offre proposée par Captain Wallet ?*

Axel DETOURS

Fondé en 2013, Captain Wallet propose aux retailers une solution technologique en mode SaaS de dématérialisation rapide et facile de n'importe quelle carte ou support marketing dans les wallets mobiles de ses clients (Apple Wallet et Google Pay) : carte de fidélité, coupon promotionnel, coupon de retrait, e-réservation... Les cartes et supports peuvent alors être connectés directement au CRM de la société pour créer un nouveau canal relationnel sur le mobile. Notre solution permet de mettre à jour le contenu de la carte, de la personnaliser et de relancer le client avec des push notifications. Elle répond ainsi au besoin des marques de densifier et fidéliser la relation avec leurs clients sur l'écran le plus utilisé afin de générer du drive to store/web.

### MEDIACOM'

*Qui sont vos clients ?*

Axel DETOURS

Captain Wallet compte une centaine de clients dont Intermarché, Conforama, Unibaï-Rodamco-Westfield, Leader Price mais aussi des marques emblématiques dans tous les secteurs (luxe, PAP, food, assurance, etc.) telles que Picard, Zadig & Voltaire, McDonald's, Le Bon Marché, Guerlain, Clarins, Petit Bateau, GrandVision, MACIF, April, Lacoste, Sandro, Pimkie, Jules, Accor, Nespresso, KFC, Décathlon, Furet du Nord... La société est active dans 180 pays à travers le monde.

### MEDIACOM'

*En quoi est-ce un atout pour les marketeurs/marques, mais aussi pour les consommateurs ?*

Axel DETOURS

Avec 1 milliard d'iPhones dans le monde, le wallet d'Apple est une application sous-exploitée. Pourtant, les études montrent que le wallet est un canal qui surperforme, de loin, les autres canaux habituels comme le SMS ou l'email... Avec 70% du trafic web désormais sur mobile, les mobile wallet permettent aux marques de communiquer simplement et efficacement avec leurs clients. Un canal relationnel qui permet de doubler la fréquence de visite, de générer en moyenne +20% de chiffre d'affaires et d'économiser jusqu'à 40% sur son budget SMS. Le wallet est également un canal 10 fois plus performant que l'emailing et dont le reach est 3 fois supérieur à celle de l'application traditionnelle.

### MEDIACOM'

*Souhaitez-vous évoquer une étude de cas ?*

Axel DETOURS

Nous communiquons les résultats de nos clients wallétisés sur notre site web. Pour exemple, avec pour projet de lancer un nouveau programme de fidélité, Jules souhaitait trouver un support de communication capable de relayer les offres liées au programme efficacement. Résultat : +72% de fréquences d'achats pour les clients actifs wallétisés, +15% de dépenses sur le panier moyen pour les clients actifs, mais aussi +41% de chiffre d'affaires annuel moyen depuis le lancement du wallet pour les clients actifs wallétisés dits occasionnels.

### MEDIACOM'

*Comment se porte Captain Wallet ?*

Axel DETOURS

En 2021, nous avons converti au wallet près de soixante nouvelles marques et enseignes, tous secteurs d'activité confondus. Avec une croissance de 60% de notre activité en 2021, Captain Wallet se porte très bien. Enfin, en 2021, nous avons réalisé près de 3.000 campagnes pour nos clients.