



Loueur de véhicules

CarGo

« Le projet « Capnet » était pour nous un projet stratégique et déterminant dans notre modèle de développement. Il nous fallait donc un partenaire de confiance pour le mener à bien, d'autant que les deadlines étaient courtes. Réactifs et forces de proposition par rapport à nos problématiques métiers, vous avez réussi le challenge de mettre en ligne notre nouveau site e-commerce en 4 mois. »

Chloé Lempereur,
Responsable Marketing et
Chef de projet Capnet

Activité :

Location de voitures et d'utilitaires sur internet et en agence. 400 points de vente en France et 4350 véhicules à la location.

Partenaire Nerim :**Oz conseil**

Partenaire Nerim sur la conception graphique, Oz conseil est une agence de communication globale qui intervient auprès de grands comptes comme Michelin, Somfy ou la Banque Populaire.

Produit :

Développement sur-mesure d'une plateforme de réservations en ligne et interconnexion avec le logiciel de gestion (ERP).

Objectif :

1. Moderniser le site de réservations existant pour permettre le paiement en ligne et développer la visibilité sur internet
2. Augmenter le nombre de réservations en ligne et le chiffre d'affaires

CarGo, 7ème loueur français de véhicules dont le siège est basé en Savoie, a été fondée en 1988. CarGo est une entreprise détenue à 100% par des capitaux familiaux et emploie une centaine de collaborateurs. CarGo dispose d'une flotte de 4350 véhicules (camions, voitures de tourisme, utilitaires, minibus, camions benne, etc.)

Ses valeurs familiales et son réseau de 400 agences lui permettent de maintenir une relation de proximité avec ses clients.

En 2013, la Direction Générale a décidé de renforcer sa présence sur le web et d'optimiser la gestion des réservations. Le projet « Capnet » est né.

Enjeux

La location de transports (hors train) représente 23% des produits touristiques achetés en ligne. CarGo a donc décidé de développer sa présence sur le web et de refondre son site internet pour augmenter le nombre de visites et le volume de réservations en ligne.

Le développement rapide des achats faits en mobilité a encouragé CarGo à développer une application compatible sur smartphone.

CarGo souhaitait par ailleurs mettre en place l'interconnexion avec son ERP (LocPro) pour optimiser la gestion des réservations et limiter le temps passé sur des tâches administratives et la ressaisie d'informations.

CarGo cherchait un prestataire capable de lui proposer une approche globale alliant conseil, développement et hébergement de la plateforme, et de livrer le projet en 4 mois.



Loueur de véhicules

CarGo

Bénéfices

- Développement de nouvelles fonctionnalités
- Fiabilité et évolutivité de la solution
- Gain de temps grâce à l'interconnexion avec l'ERP
- Mise à disposition d'outils d'analyse (back office)
- Expertise technique

Solutions

CarGo a choisi Nerim pour son expertise, réactivité et approche globale par phase :

1. Conseil

Phase d'analyse du métier et des besoins aboutissant à une liste de recommandations

2. Environnement graphique

Conception d'un environnement graphique original. En partenariat avec Oz Conseil

3. Développement sur-mesure

Plateforme multilingue et optimisée pour les moteurs de recherche.
Module de paiement en ligne.
Technologie Microsoft .net

4. Interconnexion avec l'ERP

Développement du connecteur avec LocPro, ERP utilisé pour la gestion des stocks, des réservations et de la facturation

5. Hébergement

Hébergement sur un serveur Cloud dédié haute performance dans un datacenter Tier 3+. Supervision 24/7

6. Maintenance applicative

Prise en charge des actions curatives, préventives et évolutives (abonnement)

Nerim a accompagné CarGo tout au long du projet en assurant la maîtrise d'œuvre.

Résultats

CarGo dispose désormais d'une plateforme de réservations et de paiement en ligne performante, évolutive et ergonomique.

Depuis son lancement, les résultats sont positifs et permettent à CarGo d'entrevoir un retour sur investissement rapide :

1. Livraison de la plateforme

Lancement dans les délais impartis

2. Trafic sur le site

Augmentation du nombre de visiteurs de 60% sur l'année 2014

3. Nombre de réservations

Réservations en hausse de 40% les 1^{ers} mois suivant le lancement du site

4. Augmentation du taux de conversion

Rapport entre les visites sur le site et les réservations en hausse

5. Rétention des internautes

Perte des utilisateurs au cours du process d'achat en baisse de plus de 20%

Un interlocuteur dédié reste à la disposition de CarGo pour lui proposer les solutions les plus adaptées à ses besoins et l'accompagner dans son évolution.

