

Articles de presse



Client-UP

10 rue du Colisée 75008 Paris

Tél: 06 25 58 01 00

Fax: 01 56 59 16 51

www.clientup.fr

RCS Paris 524 522 083

ÉDITEUR **Le Journal de
l'Automobile**

ICar Systems poursuit sa route

Le plan de bataille n'a pas changé chez l'éditeur et les récents investissements ne font que conforter ce sentiment.

Depuis sa reprise au printemps dernier, ICar Systems n'a pas chômé. Les projets qui avaient été initiés à l'ère de Sage ont été poursuivis, à commencer par le rachat de la société Pilote Auto au cours de l'été. Cette solution ancrée dans une dizaine d'affaires du réseau BMW France doit ajouter une carte précieuse dans le jeu de **Philippe Almouzni**, le président d'ICar Systems, à savoir celle de l'aide à la décision. *"Nous en avons étendu le périmètre pour qu'en plus d'avoir une vision des affaires réalisées, les concessionnaires aient aussi les encours"*, explique-t-il. L'idée étant de sortir du simple factuel et d'entrer dans la véritable interprétation. Cette carte, il devrait l'abattre dès cet hiver, dans divers réseaux de marque et pays (Espagne, Portugal et Benelux, notamment).



▲ PHILIPPE ALMOUZZI,
président d'ICar Systems.

La poursuite du marketing prédictif

Toujours auprès de la cible R1, ICar Systems, entend poursuivre le déploiement de son offre Slide Show, à savoir ces fameux écrans d'accueil à l'après-vente, sur lesquels sont diffusés les plannings de rendez-vous ainsi que les offres VN, VO et PR. Ford, Opel et Mercedes, en plus de Peugeot et Citroën, seraient les enseignes les plus intéressées, à en croire Philippe Almouzni. Peugeot et Citroën, au même titre que Renault, constituent une cible de choix pour ICar Mobility, le DMS des R2. *"Nous tenons actuellement des clubs utilisateurs avec ces réseaux. Selon les retours, nous prendrons des décisions quant à notre feuille de route 2014. Là encore, la piste de l'aide au pilotage sera a priori privilé-*

FOCUS

Active Client Plus en bref

Active Client Plus est la solution d'ABS, un partenaire d'ICar Systems, dont il partagera le stand à Equip Auto. Accessible sous forme de service Web moyennant 59 euros par mois, il permet d'effectuer des opérations de datamining puis de réaliser des campagnes de marketing ciblées multicanal.

Une partie de la technologie étant issue de Client'Up, la base logicielle également retrouvée dans Performance de Solware. Indépendant, l'éditeur se veut multi DMS quand bien même son intégration la plus aboutie est avec ICar DMS. Sur le plan tarifaire, il faut compter 1,78 euro par courrier et une dizaine de centimes pour les SMS et e-mails, hors datamining.

gée. Mais une chose est déjà certaine, le marketing prédictif tiendra une place importante et Active Client Plus poursuivra son déploiement."

