

ns d'ERDF n'est pas une affaire. La création de la commune baptisée « Efluid », qu'elle détiendra à hauteur de 60% de son capital contre 40% pour ERDF et 10% pour la commune de Metz, permettra de mettre en place un système de gérer ces nouveaux services : « Actuellement, 60 salariés travaillent dans ce service, contre 10 dans les locaux d'UEM », explique Francis Grosmangin. « La création d'un nouveau local à Metz dans les deux ans, en face de la Chambre de Commerce, devrait nous permettre d'augmenter nos effectifs, qui passeront au minimum de 60 à 100 personnes dans les années à venir. » Un personnel hautement qualifié, puisqu'il est constitué à 65% d'ingénieurs, notamment des locaux. Le directeur général d'UEM, Jean-Louis Grégoire, est agréable de constater que les clients des opérateurs peuvent retrouver le savoir-faire de PME comme la sienne, « lorsqu'elles sont en place un système innovant ». L'Usine d'électricité de Metz s'interroge depuis longtemps sur la promotion de son service « Efluid ». Prévue pour l'opérationnelle le 1er janvier 2012, la société commune qu'elle créera avec ERDF et la CDC agit comme un heureux dément de cette ambition : à l'expérience internationale de ce premier partenaire et au soutien financier du second, la création « Efluid » d'UEM permettra de franchir les frontières de la région et séduire d'autres clients, à travers le monde. le but. +

Amaud Stoerkler

L'IDÉE Quand votre cœur fait voom

C'

est d'une simplicité biblique dans le principe et d'une sophistication technologique démoniaque dans la mise en oeuvre.

Entre les deux il fallait un homme : c'est Sandro Di Bernardi, un commerçant de Metz, cafetier et restaurateur multiple, qui a imaginé un système à même de doper les ventes et la fidélité des clients par le lancement d'une carte privilège dématérialisée sur les téléphones portables. Une sorte de club privé dans lequel on rentre par le numéro de téléphone. Où le crédit de réduction est capitalisé ou utilisé tout de suite. Où une caisse de péréquation permet ensuite à chacun des commerçants de retrouver les siens. La méthode a été présentée lundi à la Chambre de Commerce de Moselle.

Prenant le relais des bonnes vieilles cartes de réduction ou d'avantages multiples, l'application voom, "de bouche à oreille", présente la caractéristique de pouvoir ensuite se multiplier à l'infini ou presque par un système de parrainage. Toujours au profit d'une équipe de commerçants dans laquelle est recherchée la complémentarité et non la concurrence bien sûr. L'intelligence des réseaux appliquée à un des bons vieux principes des commerces : donner un avantage à son client pour mieux le fidéliser ensuite. En faire également un prescripteur. Le principe des chaînes en cascade si ce n'est que dans ce



cas c'est l'augmentation de la fluidité des achats qui est recherchée. Une tendance qui rejoint le développement spectaculaire de certains paiements par téléphone comme celui du stationnement à Metz qui enregistre 50 000 transactions par an et progresse de façon spectaculaire. Les parkings Urbis de Metz, tout comme Pompidou par exemple sont fort intéressés par l'application voom qui permet aux usagers de la carte de transformer en une gamme de services l'avantage réduction acquis chez les fournisseurs. Pour avoir expérimenté son système auprès de 400 de ses clients, Sandro Di Bernardi estime avoir réinjecté 10 000 euros d'épargne potentielle dans le commerce dont 25% ont déjà été utilisés. Le principe de l'accélérateur de particules. +

JPI