



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

La Madeleine, le 5 décembre 2018

Supermarché Match ouvre son 100^{ème} DRIVE

L'enseigne, présente dans le quart Nord-Est de la France avec un réseau de 116 magasins, affirme son positionnement de leader des enseignes de grande distribution pour sa qualité de service* et ouvre son 100^{ème} DRIVE ce lundi 3 décembre au magasin de Tourcoing Fleurus (59).

Proposer une solution omni-canal à tous ses clients

Le premier DRIVE a ouvert ses portes en 2014 au magasin de Villeneuve d'Ascq-la Cousinerie. En 2015, l'enseigne comptait 18 DRIVE, 26 de plus ont ouvert leurs portes en 2016. En 2017, 85 DRIVE accueillent les clients et la barre symbolique des 100 DRIVE est franchie en décembre 2018 avec l'ouverture du point de retrait au magasin de Tourcoing Fleurus dans la métropole Lilloise.

L'objectif de l'entreprise est de proposer une solution omni-canal à tous ses clients, en tenant compte des particularités de chaque magasin et des modes de consommation de leurs clients.

Faciliter l'accès à une alimentation saine et savoureuse pour tous

Au travers son projet d'entreprise « GOOD FOOD », l'ambition de l'enseigne est de permettre à tous et partout, de consommer des produits sains et savoureux.

Ainsi, diverses solutions de shopping ont été mises en place en complément des magasins physiques : Le DRIVE classique, le Click&Collect où le client vient récupérer sa commande à l'accueil du magasin, à pieds. Un système de Livraison à Domicile est par ailleurs proposé dans 67 magasins ; et depuis 2017, un partenariat avec la Start up yper permet la livraison collaborative entre particuliers pour des commandes faites au DRIVE de 86 magasins.

Pour aller plus loin et rendre encore plus accessible l'alimentation saine et savoureuse, l'intégralité de la gamme de produits frais et les produits provenant des rayons traditionnels sont commandables sur le DRIVE en poids variable.

Ainsi, le client peut commander 250g de fromage à la coupe ou 400g de courgettes.

Autre avantage donné aux clients : la possibilité de commander les 'produits préparés par nos soins' par nos experts métiers directement via le site DRIVE (coquille Saint Jacques, pizzas, bols de pâtes, saumon fumé sur place...).

Des résultats satisfaisants

Les résultats sont positifs puisque le DRIVE représente aujourd'hui 15M€ de CA pour l'enseigne et le panier moyen des commandes s'élève à 78€. En moyenne 14 000 références sont disponibles sur le site. Au total pas moins de 18 000 commandes ont été passées par les clients et leur taux de satisfaction est significatif puisqu'ils notent leur expérience client DRIVE** à 8,4 /10 en moyenne.

**Supermarché Match élue 2^{ème} meilleure enseigne de France pour la qualité de ses services dans la catégorie 'Supermarché', classement réalisé par le magazine Capital sur la base d'une enquête administrée en ligne par l'institut Satista auprès de 20 000 consommateurs.*

***Note issue d'un sondage en ligne proposé aux clients DRIVE de l'enseigne.*

Supermarchés Match :

Créée en 1934, l'enseigne Supermarché Match est présente dans le Nord Est de la France avec un parc de 116 magasins, et 100 drives. Elle compte 5300 collaborateurs.

Références supermarchés Match

Contact presse : Mathilde Salmon
msalmon@supermarchesmatch.fr
06 75 09 73 48

