

# Flexibilité accrue à la CGN grâce au plafonnement des prix

FAIRTIQ comme offre de transport : la Compagnie Générale de Navigation sur le lac Léman (CGN) réagit au changement de comportement de ses passagers à la suite de la pandémie - et convainc également de nouveaux clients grâce au plafonnement des prix sur ses lignes Mobilité N1 Lausanne-Evian, N2 Lausanne-Thonon et N3 Nyon-Yvoire

## Navigation en transports publics

La CGN sort des sentiers battus et devient la première compagnie de navigation à choisir FAIRTIQ comme partenaire. Cette collaboration aboutira au développement d'options tarifaires innovantes, flexibles et faciles d'utilisation sur les lignes N1 Lausanne-Evian, N2 Lausanne-Thonon et N3 Nyon-Yvoire.

## Nouvelle dynamique

La pandémie de Corona oblige les prestataires de transports publics à repenser leur offre. Dans cette optique, la CGN a choisi la fiabilité de la technologie FAIRTIQ pour proposer un nouveau tarif mensuel parfaitement adapté aux nouvelles habitudes des pendulaires, le principal groupe cible de ses clients sur les lignes N1, N2 et N3.

## Plafonnement mensuel

Grâce à la fonction de plafonnement, les personnes qui se déplacent peu et les pendulaires qui travaillent plus souvent à domicile gagnent en flexibilité. La nouvelle billetterie électronique offre les avantages d'un abonnement sans devoir se lier et s'engager mensuellement à l'avance.

*Nous devons nous adapter aux nouvelles habitudes et devenir plus flexibles dans nos offres pour ceux qui travaillent de plus en plus à domicile.*

*Benoît Gaillard, président du conseil d'administration de la CGN*

## La CGN se concentre sur son groupe cible

Deux tiers des passagers de la Compagnie Générale de Navigation sur le Lac Léman (CGN) sont des frontaliers qui se rendent à leur travail. Ils profitent de trois lignes qui relient la France à la Suisse de manière rapide, écologique et économique. Avec de nouveaux bateaux plus grands et un cadencement plus serré des liaisons quotidiennes, la CGN améliore son offre pour les pendulaires.

Toutefois, le travail à domicile et les incertitudes liées à la pandémie ont fait chuter les ventes d'abonnements d'un cinquième. "Nos clients ne peuvent pas vraiment planifier leurs trajets à l'avance, ce qui signifie que beaucoup ne veulent pas s'engager à acheter une carte mensuelle," explique Florentine Baron Pailhès, directrice marketing de la CGN. Grâce à une offre tarifaire innovante, la CGN récupère de manière ciblée les voyageurs occasionnels et gagne de nouveaux clients. Ainsi, l'extension stratégique de la flotte sera assurée et le bon niveau de remplissage des bateaux de l'année 2019, avant la crise, sera dépassé.

## Plafonnement : la tarification dynamique de FAIRTIQ garantit le meilleur prix

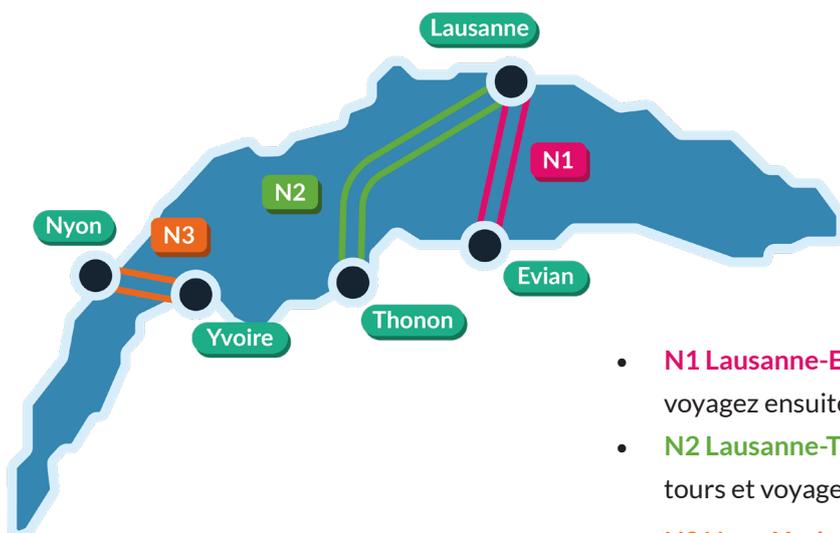
- Gratuit à partir d'un certain nombre de trajets par mois – avec FAIRTIQ, le prix total mensuel est automatiquement plafonné dès que plusieurs trajets individuels seraient plus chers qu'un forfait mensuel.
- L'application FAIRTIQ détermine grâce au GPS la distance parcourue, facture automatiquement le billet le plus avantageux et le débite via le moyen de paiement enregistré. Si le plafond mensuel, c'est-à-dire la limite supérieure des prix mensuels, est atteint, les autres trajets sont gratuits pour le reste du mois civil.
- L'avantage – les passagers n'ont plus à se demander combien de fois ils voyageront. Il leur suffit de commencer leur trajet d'un simple geste sur leur smartphone et de le terminer en descendant.
- En principe, le modèle de plafonnement peut être proposé sur une base quotidienne, hebdomadaire, mensuelle et même annuelle. Ce dernier est généralement disponible dans l'application FAIRTIQ.

## Pourquoi FAIRTIQ : une technologie éprouvée et une utilisation conviviale

Plutôt que de développer son propre modèle de paiement, la CGN a choisi FAIRTIQ comme partenaire leader et éprouvé. «L'interface intuitive et conviviale de FAIRTIQ est en soi une valeur ajoutée pour nos clients», explique la directrice marketing. À cela s'ajoute la convivialité de l'interface de l'application. Les possibilités de suivi, importantes pour le développement de la fidélisation de la clientèle, ainsi que les tableaux de bord d'analyse facilement adaptables qui accompagnent les solutions de FAIRTIQ sont d'autres atouts non négligeables.

## Une solution individuelle avec un prix plafond mensuel

Grâce au plafonnement, les passagers ne paient pas en fonction des zones ou des tarifs, mais en fonction du trajet réellement effectué. Le montant du plafond mensuel dépend de la ligne ainsi que du nombre de trajets :



- **N1 Lausanne-Evian:** Vous payez moins de 9 aller-retours et voyagez ensuite gratuitement le reste du mois
- **N2 Lausanne-Thonon:** Vous payez un peu plus de 6 aller-retours et voyagez ensuite gratuitement le reste du mois.
- **N3 Nyon-Yvoire:** Vous payez moins de 10 aller-retours et voyagez ensuite gratuitement le reste du mois.

## Les avantages de FAIRTIQ

- Solution individuelle, moins de coûts : pas d'investissements coûteux dans le travail de développement et dans l'exploitation de nouveaux matériels.
- Profiter de potentiels de revenus supplémentaires : Cela comprend l'analyse des données et le développement de mesures ciblées pour fidéliser les clients, en fonction du groupe cible et de manière mesurable.
- Développer facilement de nouvelles options tarifaires : Le logiciel FAIRTIQ détermine l'impact des différentes options tarifaires sur les coûts des billets et rend les recettes tarifaires transparentes.
- Tester de nouveaux tarifs avec un certain groupe de clients : FAIRTIQ génère des données qui sont nécessaires pour étendre de nouvelles offres à d'autres groupes de clients, mais qui ne sont pas nécessairement encore disponibles.
- Obtenir de nouvelles données pour le marketing : Par exemple, pour les mailings afin de s'adresser directement aux clients.

## Et que pouvons-nous faire pour vous ?

Concevez avec nous votre offre de transport public de manière innovante et conviviale.

[sales@fairtiq.com](mailto:sales@fairtiq.com)

