



Narbonne (Aude), mardi. Grâce à l'application téléchargée sur son smartphone, Audrey sera remboursée d'une partie de ses achats à l'épicerie Itakenne Hal'Dentle installée dans les halles de la ville.

Vous êtes payé pour dépenser

Lancée mi-juillet à Narbonne, l'opération de soutien aux commerçants de l'agglomération via l'application Keetiz permet de reverser aux clients 30 % du montant de leurs achats. Ça cartonne.

DE NOTRE ENVOYÉE SPÉCIALE
CÉLINE FENATEU
À NARBONNE (AUDE)

SAC MULTICOLAIRE sur combi-herbier écrit, Audrey Hernandez part à l'assaut des Halles, le « poumon de Narbonne ». Famille et arros se réunissent ce soir, c'est la fête. Audrey commence par le boucher et achète deux énormes entrecôtes pour 35 €. Puis direction le caviste la Vie d'Oc, où elle choisit six bouteilles aux noms exotiques pour 85 €. Bilan de la matinée : en théorie 120 € dépensés, « mais en pratique 95 €, car environ 25 € me seront directement remboursés d'ici peu sur mon compte bancaire », se réjouit cette jeune maman qui, la conscience libérée après ces achats moins coûteux que prévu, se met désormais en quête d'une robe pour soirée.



A part s'inscrire et faire leurs courses, les consommateurs n'ont rien à faire
JEAN-CHRISTOPHE RUSSEER,
FONDATEUR DE KEETIZ

Audrey fait partie des fans de la première heure de Keetiz : « J'avais téléchargé l'appli quand j'étais à Bézuers (NDLR, où une précédente opération avait eu lieu) et, en arrivant à Narbonne, je me suis rendu compte que, en faisant juste mes achats normaux, on m'avait créditée de 75 € ! Alors, j'ai fait des captures d'écran que j'ai envoyées à toute ma famille ! » s'exclame celle qui détient à ce jour le record des « récompenses » versées par l'application : 160 €, depuis le 13 juillet, date du lancement de l'opération sur le Grand Narbonne. « Attention, on ne parle pas de bons d'achat à utiliser plus tard, mais bien d'argent, ici et maintenant », s'enthousiasme-t-elle. C'est ce qu'on appelle le cashback.

Quelques rues plus loin, Céline Fenateu, fonctionnaire à la mairie de Narbonne, achète un petit miroir pour sa fille (6 €, dont 2 € lui seront remboursés), puis une robe Sud Express soldée à 50 % : « Le cash reverse, limité à 15 € par magasin et par jour, vient s'ajouter aux soldes », plaisante cette autre consommatrice, tandis que Nadine Vie, son amie institutrice à Saint-Denis (Seine-Saint-Denis),

crache pour une veste en jean de la collection hiver : « Savoir que 15 € me seront remboursés m'a clairement poussée à l'achat », reconnaît-elle.

Une opération à 400 000 €

Trois semaines après le lancement de l'opération dans les 37 communes et les 2 425 commerces du Grand Narbonne, la nouvelle de ce bon plan de l'ère digitale a vite circulé : le nombre de téléchargements de l'appli Keetiz a doublé, passant de 1 000 à 2 000 par semaine, tandis que le chiffre d'affaires généré dans les commerces physiques explosait, passant de 18 000 € la première semaine à 236 000 € la troisième ! « Le boucher-à-veuille marche

très bien car, à part s'inscrire et faire leurs courses, les consommateurs n'ont rien à faire », argumente le fondateur de Keetiz, Jean-Christophe Russeer, qui voit également dans ces opérations coup de poing le moyen d'inciter les commerçants à se lancer dans le numérique. Mais aussi de leur donner un coup de pouce financier, alors que la profession a été triplement affectée par les Gilets jaunes, les manifestations liées à la réforme des retraites, puis le confinement.

Après les élus de Bézuers, de Sète et de Montpellier l'hiver dernier et avant bien d'autres communes prévues (lire ci-contre) ce patron, qui s'est lancé en 2015, a convaincu les élus du Grand Narbonne de

mettre au pot 400 000 € pour soutenir les commerces et booster le pouvoir d'achat de la population. « Nous sommes ravis car les deux objectifs sont en passe d'être atteints », atteste Jean-Michel Alvarez, le vice-président du Grand Narbonne en charge de l'économie. L'opération s'arrêtera vraisemblablement en octobre – quand l'enveloppe de 400 000 € aura été dépensée.

Les données bancaires sécurisées

Sur le terrain, la plupart des commerçants applaudissent : « Quand je dis à une cliente qu'elle aura jusqu'à 15 € de cashback, cela m'aide à conclure ma vente », atteste la gérante de Nal'Nal. En plus de la coupe, elles s'effient de leur-mais un soin ou un coffret cadeaux », abonde Céline Garcia, la patronne de Beauty Lounge, qui est par ailleurs la vice-présidente des commerçants du centre de Narbonne : « Pour une fois, on se sent vraiment soutenus. »

Tous n'ont pas encore opté pour Keetiz : il y a ceux – une poignée – qui n'ont toujours pas de lecteur de cartes bancaires. Ceux qui disent n'avoir vu aucune retombée – mais se contentent, com-

me cette bijouterie, de mettre l'affiche Keetiz en vitrine sans rien expliquer à leurs clients. Et enfin ceux, bien plus nombreux, qui ne sont pas familiers du monde digital, voire réticents (comme certains consommateurs) à l'idée de donner leurs identifiants bancaires. A ceux-là, Jean-Christophe Russeer rappelle que son appli, soutenue par le Grand Narbonne comme par le Crédit agricole du Languedoc, bénéficie de la norme européenne DSP2, qui permet d'accéder aux données bancaires d'un particulier en passant par des sociétés agréées par la Banque de France.

En plus du cashback, à Narbonne, Keetiz propose aussi des « locabons » en papier : pour 10 € cachetés, vous disposez d'une valeur faciale de 13 €. Ce dispositif-là, qui vise surtout à aider les réticents au tout-digital, marche pour le moment moins bien. Les commerçants trouvent ce système plus compliqué. Surtout, ces bons en papier ne se vendent pas encore dans la ville – pour l'instant, on peut seulement les télécharger sur ordinateur. Mais, fin de Grand Narbonne, ce sera possible dès octobre.

Les villes candidates se bousculent

Après le Grand Narbonne, ce sont la région Occitanie, mais aussi les villes de Strasbourg, Aix-en-Provence, Rouen et Auxerre qui vont utiliser l'application Keetiz pour doper l'activité des commerces de centre-ville. Si des ambassadeurs Keetiz démarchent toujours les commerçants avant le lancement d'une opération, chaque commune élabore un plan d'action adapté aux besoins locaux. Ainsi, la communauté de communes Coutances Mer et Bocage (dans la Manche), où la population est rurale, lancera bientôt une opération à hauteur de 120 000 €, mais uniquement avec des bons d'achat en papier.

O.P.