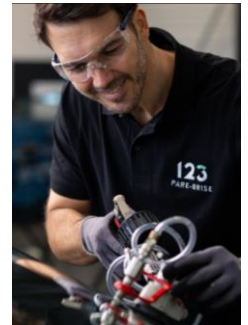


## 123 PARE-BRISE, CHAMPION DE LA E-RÉPUTATION DANS LE BAROMÈTRE PARTOO 2025 DES AVIS GOOGLE

**123 Pare-Brise confirme son excellence en matière de gestion des avis clients en se classant 1er dans deux catégories majeures du Baromètre 2025 des avis Google, réalisé chaque année par Partoo :**

- › N°1 des entreprises qui gèrent le mieux leur e-réputation (tous secteurs confondus et secteur automobile)
- › N°1 des entreprises du secteur automobile avec le meilleur taux de réponse aux avis clients

**Une reconnaissance qui illustre l'engagement sans faille des équipes de 123 Pare-Brise en matière de satisfaction client et de réactivité.**



*« Ce classement est une immense fierté pour nos équipes ! Il récompense notre engagement quotidien à offrir un service d'exception, où chaque client est écouté et accompagné avec la plus grande attention. Nous continuerons à innover et à optimiser notre relation client pour maintenir cette excellence. »*

Ludovic Vaesken, Directeur du réseau 123 Pare-Brise

### Une méthodologie rigoureuse pour un palmarès précis et fiable

L'étude Partoo s'appuie sur l'analyse de 2 millions d'avis Google collectés auprès de 82 382 points de vente répartis sur 307 clients, parmi lesquels des grandes enseignes telles que KFC, Leroy Merlin, BNP, E.Leclerc, Intermarché, InterSport, Audi ou encore Toyota.

Le classement de la e-réputation repose sur un scoring précis intégrant plusieurs critères pondérés :

- 30% : Note moyenne des clients sur Google
- 25% : Nombre d'avis reçus
- 20% : Taux de réponse aux avis
- 15% : Temps moyen de réponse
- 10% : Diversité des réponses

### Une reconnaissance du travail des équipes SAV de 123 Pare-Brise

Grâce à une réactivité exemplaire et des réponses personnalisées, 123 Pare-Brise se distingue une fois encore dans l'univers du service client. Une performance qui souligne le travail remarquable du service après-vente pour répondre aux attentes des clients avec efficacité et bienveillance.

L'une des forces du réseau réside d'ailleurs dans l'internalisation totale de son service client, installé au siège de l'entreprise en métropole lilloise. Ce choix stratégique permet une maîtrise complète de la relation client, garantissant une écoute attentive, des réponses adaptées et un accompagnement sur-mesure.