

## **Les Unions Commerciales redynamisent les centres-villes avec leur propre programme de fidélité**

*Face à la concurrence du e-commerce et des hypermarchés, les centres-villes se dotent de nouveaux outils pour se battre à armes égales : Le programme de fidélité territorial. Avec ce type de programme affinitaire, les citoyens deviennent acteurs de la vie locale et bénéficient d'avantages au fur et à mesure qu'ils consomment au sein des commerces partenaires du programme.*

*ADELYA, l'expert de la fidélisation, a été choisi par une dizaine d'unions commerciales en France (dont celles de Bayonne, Obernai, Nancy etc) pour gérer les programmes de fidélité des magasins participants. Les programmes regroupent **plus de 800 magasins**, avec **175 000 consommateurs** référencés. Entièrement personnalisable et sous marque blanche, l'offre s'adapte à chaque union commerciale pour mettre en avant les points de vente et les bons plans de chaque ville.*

*ADELYA sera présente **les 4 et 5 juin 2015 aux Assises Nationales du Centre-Ville à Nîmes** aux côtés de son partenaire la FNCV (Fédération Nationale des Centres-Villes) pour présenter ses solutions dédiées aux Territoires.*

### **Plus de 800 magasins regroupés au sein de 10 unions commerciales**

ADELYA permet à chaque union commerciale et à ses commerçants d'accéder à leurs bases de consommateurs, de les géolocaliser et ainsi communiquer avec eux de façon simple et efficace.

Les programmes de fidélité portent leurs fruits et les **résultats positifs** sont au rendez-vous au sein des unions commerciales.



Accès du site > La carte de fidélité Annonay+

## La carte de fidélité Annonay+

Epargnez jusqu'à 4% sur vos achats aussi souvent que vous le souhaitez chez tous les commerçants adhérents au programme de fidélité carte A+.  
- (2% dans les commerces alimentaires - 1% à Super U et U Culture)



Les chiffres de la **ville d'Annonay** parlent d'eux-mêmes. En **6 mois**, l'union commerciale a fédéré **40 commerces**, près de **5000 porteurs de cartes** et généré une activité de **plus de 2 millions d'euros** avec son programme « Annonay Plus ».



Plus de reconnaissance  
parce que vous êtes  
importants pour nous

## Des programmes de fidélité destinés aux Unions Commerciales

ADELYA propose plusieurs types de programmes de fidélité. Les programmes sont spécialement conçus pour les unions commerciales afin de proposer aux commerçants une flexibilité et une personnalisation maximale.

Le premier est un **système de cagnotte**. Ce programme s'appuie sur la mise en place d'un compte pivot permettant de gérer la cagnotte des consommateurs et les compensations entre commerçants.

Cette approche a été déployée sur plusieurs territoires, notamment Annonay (Fédération Annonay+), Obernai (APERO Obernai) et Nancy (Les Vitrines de Nancy).

Il existe également un **programme de fidélité individuel** géré par chaque commerçant. Ce dernier peut ainsi mettre en place les programmes de fidélité de son choix. Ce concept a été mis en œuvre en Belgique et en France.

Aurélie Giquet de l'union commerciale de Cluses, aborde les résultats positifs obtenus par la ville : « *Au sein de notre Union Commerciale : Cluses la Commerçante, nous avons choisi de mettre en place une fidélité individuelle, propre à chaque commerce. Chacun crée ainsi sa propre base de clients et agit dessus en fonction de sa stratégie commerciale : campagne mail, sms, mail anniversaire... De son côté, l'association constitue une base réunissant tous les clients des commerçants nous permettant ainsi des actions de promotions d'envergure grâce aux outils marketing développés par Adelya (campagne mails, bons plans...). Après 10 mois d'exploitation, 40 commerçants ont rejoint ce programme et plus de 4 600 cartes ont été créées (la ville de Cluses compte 17 958 habitants).*

## Une solution pensée pour dynamiser les Unions Commerciales

ADELYA est une plateforme web complète avec une carte de fidélité collective qui permet de constituer un écosystème dynamique.



La solution ADELYA permet de :

- **simplifier le shopping** : les consommateurs disposent d'une carte multi-boutiques sur leur mobile. Les clients peuvent ainsi découvrir les boutiques, bons plans, points de fidélité, avantages.
- Créer une **base de connaissance** des consommateurs
- **Récompenser** les consommateurs
- Créer du **trafic**
- **Optimiser la communication** et développer la relation client de manière ciblée

ADELYA propose ainsi aux Unions Commerciales une **plateforme « tout en un »** de services marketing fondée sur les technologies mobiles et sans contact (via la technologie NFC), en mode SaaS.

### A propos d'ADELYA

Société innovante créée en 2005 par des pionniers du CRM, ADELYA propose aux Enseignes et Commerçants une plateforme web de Fidélisation et de Relation Client fondée sur les technologies mobiles et sans contact NFC. Véritable opérateur de fidélisation, ADELYA aide les points de vente à instaurer une relation client interactive et à augmenter les ventes.

Parmi ses clients : Aéroports de Lyon, Bars&co, Havas/Carlson WagonLit Voyages, Movida, les Librairies Decitre, l'Office du Commerce de Bayonne, l'Office du Commerce et de l'Artisanat de Nice, Office du Tourisme et des Congrès de Marseille, Office du Tourisme et des Congrès de Nice, Expert & Connexion, La Croissanterie.

[www.adelya.com](http://www.adelya.com)

### Contact Presse

**Laura LOUGARRE – Chargée de Relations Presse**  
**05 34 31 41 99 – laura.lougarre@digitalplace.fr**