



Communiqué de presse
Toulouse, le 23 juillet 2015

Le spécialiste de la fidélisation, ADELYA se déploie à l'international

*La société ADELYA, spécialiste de la fidélisation client se lance à la conquête des marchés internationaux. L'entreprise qui gère une **plateforme en ligne multilingue en mode Saas**, a entamé sa stratégie d'internationalisation début 2014 et entend **se développer sur la zone EMEA**. Face à une demande grandissante des entreprises, la solution de fidélisation continue son déploiement au-delà des frontières de l'hexagone. Elle réalise d'ores et déjà **15% de son chiffre d'affaires à l'export** et compte développer cette part du CA à hauteur de 30% à horizon 2017*

L'export sur un axe Nord-Sud

La plateforme a **déjà fait ses preuves en France et à l'international, notamment au Benelux** où les résultats ont été très positifs. Près de 700 commerçants utilisent la solution Adelya, soit **100 000 consommateurs belges** qui se servent de la plateforme de fidélité autour d'un concept territorial en marque blanche distribué en néerlandais et français par un grand acteur du on line Belge.

Afin de faciliter la gestion du service client, Adelya a choisi d'adopter dans un premier temps un axe de développement Nord-Sud. Pour l'instant l'éditeur de logiciel est présent en Côte d'Ivoire, au Sénégal et développe sa présence au Maroc et au Congo. **L'entreprise entend s'exporter prioritairement dans la zone EMEA** (Europe, Moyen-Orient, Afrique). A long terme, Adelya n'exclut aucun continent de son ambition de conquête. Son service est actuellement disponible en français, anglais, allemand, espagnol et néerlandais.

Adelya, une plateforme « Saas » facilement déployable à l'international

Avec 4000 points de vente connectés et plus de **4 millions de membres enregistrés**, Adelya a démontré l'utilité et l'efficacité de sa technologie multi-métiers. L'éditeur propose une **plateforme « tout en un » de services marketing** fondée sur les technologies mobiles et sans contact. La solution Loyalty Operator a été développée dans le souci d'apporter la plus grande flexibilité dans la gestion de programmes de relation client pour tous types d'organisations commerciales et touristiques et tous types de programmes de fidélisation dans le point de vente.

La richesse fonctionnelle du service en fait aujourd'hui une solution unique sur le marché du marketing dédié au TPE/PME.

En mode Saas (Software as a Service), **la solution de fidélité ne nécessite pas de présence physique dans chaque pays**, ni d'installation dans les points de vente. Elle peut donc être facilement utilisée partout dans le monde. La stabilité de la plateforme permet à Adelya de **s'implanter** rapidement à l'étranger, notamment **par le biais de réseaux de distributeurs**.

La plateforme est facilement **personnalisée en quelques semaines** et mise dans les mains d'un acteur de distribution local qui s'appropriera la technologie pour bâtir son propre business model.

Il peut « **marketer** » **le produit comme il l'entend sur son territoire** en définissant sa marque, son modèle économique et ses prix. Le modèle économique tient compte de la réalité du chiffre d'affaires réalisé par le distributeur. La montée en puissance du coût pour le distributeur est donc en relation directe avec la croissance de son activité.

Le distributeur dispose d'un **environnement d'administration** qui lui permet de créer, de gérer et d'animer directement ses clients. Il assure le support de premier niveau de sa clientèle locale, et bénéficie de la présence et du support d'Adelya en deuxième niveau.

Ainsi Adelya fournit à ses clients internationaux un moyen de positionner rapidement sur leurs marchés des solutions à forte valeur ajoutée, génératrices de revenus et de rentabilité : Gagnant/gagnant est un principe qui colle bien à la promesse que fait Adelya à ses distributeurs internationaux.

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

Contact Presse

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