

Obiz[®] entre en négociation exclusive en vue de l'acquisition d'Adelya, éditeur de solutions de fidélisation et d'animation clientèle leader des technologies NFC

- **Objectif : renforcer l'offre d'Obiz[®] et doter son futur réseau de franchisés Merciz[®] d'une plateforme web dédiée au commerce de proximité**

Lyon, le 13 janvier 2022 – 18h00 – Obiz[®] (Euronext Growth[®] - FR0014003711 - ALBIZ), plateforme digitale de marketing relationnel responsable et 1^{ère} première GoodTech[®] sur le marché d'Euronext Growth[®] à Paris, annonce la signature ce jour d'une lettre d'intention en vue de l'acquisition de la société Adelya, éditeur de solutions de fidélisation et d'animation clientèle.

Adelya, une plateforme web dédié à la fidélisation et à la relation clients

Dans le cadre de la constitution d'un réseau de franchisés pour le développement de sa nouvelle offre Merciz[®], Obiz[®] souhaite acquérir le spécialiste de la fidélisation et de la relation clients Adelya. Les deux entreprises sont entrées en phase exclusive de discussion le 13 janvier 2022 pour une durée estimée à trois mois, aux conditions habituelles en pareilles matières.

La technologie d'Adelya est déployée dans plus de 10 000 points de ventes pour animer 12 millions de consommateurs autour de concepts innovants de Pass Commerce, Pass Tourisme, Cartes de fidélité, Cartes Cadeaux, etc. Disponible en 7 langues et utilisée dans plus de 20 pays, la plateforme web *Loyalty Operator* d'Adelya est une solution tout-en-un présentant le meilleur rapport fonctionnalités/prix du marché.

Forte de 15 années d'expérience sur la niche technologique de la fidélisation clients, Adelya est l'un des pionniers en France des technologies NFC (Near Field Communication) et sans contact mobile abondamment utilisées à ce jour dans le paiement bancaire.

Sur l'exercice 2020, Adelya a réalisé un chiffre d'affaires de 2,3 M€, en croissance de 15% par rapport à 2019, ainsi qu'une marge brute en croissance de 17%, représentant un taux de marge brute de 88,3%. L'excédent brut d'exploitation était en progression de 62% en 2020, représentant un taux de marge d'EBE de 12,7%.

Adelya compte aujourd'hui 31 collaborateurs, dont la moitié dédiée à la conception et au développement des solutions et l'autre moitié pour la vente et la mise en place des projets.

Un renforcement immédiat de la puissance marketing d'Obiz[®]

En proposant à son réseau de franchisés la puissance marketing de la plateforme *Loyalty Operator*, Obiz[®] fait le pari d'une offre numérique qui lui donnera une avance compétitive pour se démarquer de ses concurrents et convaincre les futurs entrepreneurs indépendants de le rejoindre dans son réseau de franchisés.

Sans attendre l'aboutissement de leur démarche de rapprochement, les deux sociétés ont décidé de commencer à construire leur offre commune en vue de disposer, dans les prochaines semaines, d'une solution intégrée.

La convergence des deux acteurs de la fidélisation, donnera naissance à un groupe leader dans le marketing relationnel et la fidélisation clients, au service des grands comptes et des acteurs de proximités au niveau national et international.

Adelya et Obiz[®] préserveront intégralement les solutions actuelles déployées chez leurs clients respectifs sans aucun impact sur leurs engagements existants.

Jean-François Novak, Fondateur et Président-Directeur général, d'Adelya explique : « *La compétition internationale dans le numérique nécessite des regroupements d'acteurs nationaux comme Obiz[®] et Adelya afin de proposer à travers le monde, et en Europe en particulier, un savoir-faire français unique et démontré au sein d'un tissu économique principalement constitué de PME et ETI.*

La force des éditeurs français est de savoir répondre au besoin de ce type d'acteurs. Je suis convaincu que la stratégie d'offres partenaires d'Obiz[®] alliée à la puissance fonctionnelle d'Adelya, représente un cocktail gagnant pour les millions de petites entreprises en route vers le digital. »

Brice Chambard, Fondateur et Président-Directeur général d'Obiz[®], commente : « *la technologie d'Adelya doit permettre au réseau de proximité Merciz[®], d'apporter le meilleur des services digitaux au bénéfice du développement commercial des territoires et de donner aux commerçants et indépendants une assistance locale pour la mise en œuvre de leur stratégie relationnelle.*

La technologie, même simple, nécessite un accompagnement de proximité pour être utilisée efficacement par des entités économiques n'ayant pas encore totalement la culture du numérique. Notre mission est de les aider dans cette transformation de leur vie d'entrepreneurs et les amener à la maîtrise de ces nouvelles technologies pour leur donner la puissance des grands et les armes de la compétition.

Le sujet de la revitalisation des territoires et du soutien de l'emploi est une des missions fixées par les équipes d'Obiz[®]. La dynamique Tech For Good reste au cœur de ce nouveau projet stratégique. »

A propos d'Adelya

Société innovante créée à Toulouse en novembre 2005 par trois pionniers du CRM, Adelya propose à ses clients des technologies d'acquisition de données marketing en temps réel utilisant tous les moyens d'identification mobiles et sans contact NFC et optiques.

Editeur de logiciel en mode SaaS pour la dynamisation des commerces de proximité et des lieux touristiques, ADelya met à disposition de ses clients une plateforme web tout en un, *Loyalty Operator*, très simple à déployer, qui leur permet de gérer, d'animer et de dynamiser des écosystèmes marchands autour de concepts de cartes digitales (fidélité, pass commerce et tourisme, cadeaux, wallet, etc.)

Adelya compte de nombreux clients dans 4 marchés distincts adaptés à sa solution : les Marques et Enseignes, les Unions Commerciales de Centres Villes, Les Office et Organismes de Tourisme et les commerces indépendants isolés. Plus de 160 organisations de tous métiers, implantées dans 21 pays, utilisent la technologie d'Adelya pour dynamiser leur relation avec plus de 12 millions de consommateurs.

En 2020, Adelya a réalisé un chiffre d'affaires de 2,3 M€, en croissance de 15%, et une marge brute en hausse de 17% représentant un taux de marge brute de 88,3%. L'excédent brut d'exploitation est ressorti en progression de 62% en 2020, représentant un taux de marge d'EBE de 12,7%. L'effectif d'Adelya est de 31 collaborateurs à fin 2021.

Plus d'informations sur : www.adelya.com

À propos d'Obiz[®]

Créée en 2010, Obiz[®] est une entreprise spécialisée dans le développement des solutions de marketing relationnel innovantes et responsables qui permettent aux entreprises de fidéliser leurs clients ou collaborateurs à travers l'amélioration de leur bien-être et l'augmentation de leur pouvoir d'achat.

Grâce à sa plateforme digitale propriétaire et son équipe de 43 experts, Obiz[®] conçoit, déploie et pilote des programmes relationnels et affinitaires et des plateformes e-commerce pour le compte de ses clients (grandes entreprises, associations, fédérations). Aujourd'hui, la société opère 40 programmes relationnels et affinitaires à destination de 7 millions de bénéficiaires ayant accès aux meilleurs offres promotionnelles négociées par Obiz[®] auprès de son large réseau de 38 000 partenaires commerciaux, nationaux et locaux.

Sur l'exercice 2020, Obiz[®] a réalisé un chiffre d'affaires de 15,4 M€, en progression de +62% sur un an, pour une marge d'EBITDA de 5,2%. En 2021, Obiz[®] a annoncé viser un chiffre d'affaires de plus de 36 M€, soit une progression de plus de 135% sur l'exercice.

Obiz[®] est qualifiée Entreprise Innovante par Bpifrance et a obtenu une notation extra-financière « Avancée + » de la part d'EthiFinance.

Plus d'informations sur : www.obiz-concept.fr

Contacts

Relations Investisseurs

Zineb Essafi
+33 (0)1 53 67 36 90
obiz@actus.fr

Relations Presse

Amaury Dugast
+33(0)1 53 67 36 74
adugast@actus.fr

