

Forte dynamique de l'activité en 2024 : une offre enrichie et des partenariats pluriannuels renforcés pour une croissance durable !

Lyon, le 12 novembre 2024 – 18h00 – Obiz® (Euronext Growth® - FR0014003711 - ALBIZ), plateforme digitale de marketing relationnel responsable et première GoodTech® sur le marché d'Euronext Growth® à Paris, fait état d'une activité soutenue en 2024, témoignant de ses nombreuses actions en lien avec ses axes de développement stratégiques.

Brice Chambard, Président-Directeur général et fondateur du groupe Obiz®, déclare :

« Dans le sillage de l'année 2023, année charnière qui a propulsé le groupe Obiz® dans une nouvelle dimension, nous sommes fiers du travail accompli jusqu'ici en 2024 qui a permis la signature de nouveaux partenariats emblématiques, la reconduction de nos **contrats pluriannuels historiques** et une croissance au-delà de nos attentes : **plus de 100 M€ de chiffre d'affaires proforma dès 2023** et **plus de 125 M€ qui seront atteints en 2024**, contre **50 M€ initialement prévus** en 2025 lors de notre introduction en Bourse en 2021.

Cette dynamique soutenue nous permet de confirmer pleinement nos objectifs financiers pour cette année : un chiffre d'affaires supérieur à 125 M€, soit a minima +50% de croissance par rapport à 2023, et un EBITDA consolidé supérieur à 3,5 M€, soit a minima +59% de croissance par rapport à 2023.

Nos **contrats pluriannuels** nous confèrent une visibilité stratégique et génèrent **des revenus récurrents**, essentiels pour assurer la **pérennité de notre activité**. En outre, à mesure que la communauté de nos clients s'agrandit, nous bénéficions en parallèle d'une **croissance continue**. Cette récurrence, couplée à l'élargissement de notre réseau, crée ainsi une **dynamique vertueuse** qui renforce **la solidité de notre modèle** et assure une **évolution constante à long terme**."

Nous sommes donc aujourd'hui bien positionnés pour aborder l'année 2025 et consolider notre position de **leader sur le marché de la fidélisation** en visant désormais de remporter **plus de 100 nouveaux programmes relationnels et affinitaires** l'année prochaine, tout en restant concentrés sur notre mission : améliorer le pouvoir d'achat de nos bénéficiaires, leur bien être et l'économie locale !

Nous sommes plus que jamais convaincus que cette vision centrée sur l'humain, la technologie et la responsabilité sociale est la clé de notre futur succès. »

De nouveaux programmes relationnels et affinitaires remportés en France et à l'international

Afin d'accompagner ses clients dans la fidélisation de leurs bénéficiaires (clients et/ou collaborateurs), Obiz® a fait du développement de son activité Programmes relationnels et affinitaires, donnant accès à un panel d'offres promotionnelles constamment enrichi, une priorité. Parmi les principaux programmes remportés cette année :

- **Decathlon :** Obiz® œuvre à enrichir le programme de fidélité de Decathlon, en négociant des avantages exceptionnels pour ses bénéficiaires. Ce programme récompense **17 millions de membres**, qui gagnent des points notamment grâce à leurs achats et leur pratique du sport. Ces points peuvent être transformés en récompenses et avantages uniques, auprès de partenaires en lien avec l'univers du sport et les besoins des sportifs.
- **Macif Avantages :** des offres exclusives accessibles aux sociétaires de la Macif ainsi qu'aux adhérents d'Apivia Macif Mutuelle, NUOMA, MNPAF et MNFCT, soit un total de **5,8 millions** de sociétaires et adhérents. Ce programme permet de proposer une large gamme d'avantages et de récompenses à une cible large et fidèle.

- **Shiva** : avec plus de 550 agences et un portefeuille de **100 000 clients**, Shiva continue de se positionner comme un leader de l'entretien à domicile en France. La marque offre une solution innovante et de qualité, portée par des franchisés motivés et un réseau en pleine expansion.

De nombreux autres programmes ont été signés avec de grandes enseignes françaises telles que **Air France Industries**, mais aussi dans d'autres pays, **étendant la présence d'Obiz® à l'international**, dont **Yves Rocher** (Dubai-EAU, Albanie et Indonésie), le pass tourisme **Costa Card** (Espagne), **Sushi Zen** (Suisse), **CCI du Gard**, etc.

Auprès de ses clients historiques, Obiz® a reconduit de nombreux partenariats pluriannuels stratégiques, dont notamment **Vinci** et **AXA Belgique**, témoignant de la **confiance renouvelée de ses partenaires** de longue date et de son engagement à proposer une palette d'offres attractives adaptées aux besoins de ses clients.

Par ailleurs, le groupe Obiz® se positionne aujourd'hui comme **leader** sur le marché de la fidélisation dans le pôle **Santé & Bien-être**, en proposant des solutions innovantes notamment dans le domaine de la parapharmacie, à travers des contrats pluriannuels remportés auprès de groupements d'officines tels que **EvoluPharm**, **Well&Well**, **Pharma Star**, **Centerpharm**, etc.

Dans ce contexte, le groupe a récemment été **sélectionné pour déployer une solution de fidélisation** au sein d'un nouveau groupement de pharmacies indépendantes, **acteur majeur** et leader sur son marché.

Une offre Tourisme encore plus renforcée

Obiz® a également intensifié ses efforts pour **renforcer son offre Tourisme**, à travers sa filiale Miles, en développant des programmes visant à diversifier les destinations touristiques, revitaliser les territoires et lutter contre le surtourisme dans les grandes métropoles. Plusieurs partenariats stratégiques ont été signés, apportant des solutions pour dynamiser le secteur tout en préservant les lieux touristiques sensibles.

Dans ce contexte, en plus des partenariats signés avec la ville de Paris pendant les jeux olympiques, la ville de Colmar ou l'île de Noirmoutier, deux programmes emblématiques ont été remportés cette année :

- **Ministère de l'Économie de la Wallonie** : visant à dynamiser l'économie locale à travers 18 parcours dans 18 villes de la région (Namur, Charleroi, etc.) en attirant les touristes dans ces destinations moins fréquentées.
- **L'Office du Tourisme de Catalogne** : visant à détourner le flux touristique de Barcelone à travers des parcours dans 14 villes alternatives, contribuant ainsi à une gestion plus équilibrée du tourisme dans la région.

HA PLUS PME : un rapprochement qui porte déjà ses fruits !

Mi-2024, Obiz® a annoncé l'acquisition à 100% du capital de HA PLUS PME, plateforme digitale d'achats spécialisée dans la négociation d'offres auprès de fournisseurs partenaires pour faire bénéficier aux artisans, TPE, PME et ETI de réductions sur leurs frais de fonctionnement.

Ce rapprochement renforce non seulement la force de frappe d'Obiz® en matière de négociation, mais ouvre également la voie à un grand potentiel de *cross-selling* (enrichissement de l'offre B2B Merciz®, synergies technologiques avec la plateforme Loyalty Operator d'Adelya®, intégration du mode SaaS de SLD et de JOOKS, etc.).

HA PLUS PME va également contribuer à **l'amélioration de la rentabilité du groupe** dès le 2nd semestre 2024

Par ailleurs, à l'issue du rapprochement et grâce aux synergies importantes entre les différentes entités du Groupe, le nombre d'adhérents à la plateforme est passé de **35 000 adhérents** au moment de l'acquisition, à **38 700** à mi-novembre, soit en 4 mois seulement. Le groupe ambitionne d'atteindre **39 500 adhérents** d'ici la fin d'année 2024.

À propos d'Obiz[®]

Obiz[®], scale-up innovante, leader sur ses marchés et entreprise à mission créée en 2010, développe des solutions de marketing relationnel innovantes et responsables pour renforcer l'attractivité et la compétitivité des organisations de ses clients (grandes entreprises, associations, fédérations).

Grâce à sa plateforme digitale propriétaire et son équipe d'experts, Obiz[®] conçoit, déploie et pilote des programmes relationnels et affinitaires et des plateformes e-commerce pour le compte de ses clients. Obiz[®] bénéficie de trois avantages concurrentiels forts : des références clients majeurs et ambitieux, une largeur d'offres unique sur le marché du marketing relationnel, et une forte capacité de déploiement à l'international.

Son modèle économique, unique et co-créateur de valeurs pour ses clients comme pour son réseau de partenaires exclusif, permet à Obiz[®] de poursuivre son ambition : améliorer le pouvoir d'achat au service du bien-être de tous et soutenir l'économie locale.

Aujourd'hui, Obiz[®] est présent dans 65 pays et opère plus de 100 programmes relationnels et affinitaires à destination de 35 millions de bénéficiaires ayant accès à plus de 120 000 offres promotionnelles négociées auprès de son large réseau de plus de 55 000 partenaires commerciaux, nationaux et locaux. Obiz[®] compte plus de 5 000 clients CSE en direct, dont plusieurs grands comptes du CAC 40 et du SBF 120. Obiz[®] opère 1,5 Md€ de flux financiers.

Obiz[®] est qualifiée Entreprise Innovante par Bpifrance et a obtenu une notation extra-financière, au titre de l'exercice 2023, de 73/100 de la part d'EthiFinance (+10 pts. vs 2022).

Obiz[®] est cotée sur le marché Euronext Growth[®] à Paris (FR0014003711 - ALBIZ).

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

Rejoignez le **Club des actionnaires d'Obiz[®]** !
et bénéficiez de milliers d'offres exceptionnelles
pour vous et votre famille !

Gratuit et ouvert à tous les actionnaires **dès la première action**

