



ADELYA, OPERATEUR DE FIDELISATION, ANNONCE LE LANCEMENT DE SON RESEAU DE « FRANCHISE », ADELYASHOP



A travers ce nouveau réseau de « franchisés » AdelyaShop, la solution innovante de Fidélisation et de Relation Client de la société Adelya est désormais accessible au Commerce Indépendant de Proximité

Toulouse, le 5 Janvier 2009 – La société ADELYA, Opérateur de Fidélisation, pionnière dans les solutions on line « à la demande » pour la Fidélisation et la Relation Client dédiée aux Enseignes du commerce de détail spécialisé, annonce la création de son réseau ADELYASHOP afin d'étendre son offre aux commerçants indépendants isolés.

Cette nouvelle Enseigne a pour objet la création d'un réseau de « franchisés » sur l'ensemble du territoire français. Chaque « franchisé », sur son secteur, aura pour objectif de commercialiser l'offre d'Adelya auprès des commerçants indépendants pour leur donner les moyens d'accéder simplement et économiquement à des technologies pointues d'animation, de communication et de fidélisation client.

L'originalité de cette organisation est facilitée par la disponibilité en mode SaaS (Software as a Service) de la plateforme Adelya qui donne au « franchisé », une autonomie locale immédiate dans le cycle de vente et la mise en œuvre du service.

En s'inspirant du modèle de la Franchise, la société ADELYA a souhaité mettre au point un concept global intégrant son produit et l'ensemble des moyens et méthodes nécessaires à sa commercialisation et à son usage. Ce concept, étudié depuis le début de l'année 2008, est confié à un spécialiste du domaine de la Franchise, Bernard Tardy qui, dans un rôle de « master » aura pour mission de recruter, animer et développer le réseau de proximité ADELYASHOP.

En s'appuyant pour la phase initiale sur le Réseau NewCom France dont Bernard Tardy est dirigeant fondateur, Adelya a convaincu 12 « franchisés » existants, couvrant 17 départements français, de souscrire au nouveau concept et d'obtenir une « franchise » ADELYASHOP en complément de leur contrat NewCom France. NewCom France est un concept destiné à vendre de l'espace publicitaire au dos des tickets de caisse des GMSA (Grandes et Moyennes Surfaces Alimentaires).

Pour Jean-François Novak, CEO d'Adelya « *Nous avons référencé notre solution ADELYA ERC dans des grands réseaux de commerce et nous constatons tous les jours qu'une demande existe également au niveau du petit commerce indépendant. De nombreuses initiatives de Chambres de Commerce poussent à la diffusion des nouvelles technologies vers cette population d'entreprises et nous souhaitons par la mise en place de notre Réseau AdelyaShop, répondre à ce besoin et apporter un service de proximité* ».



Bernard Tardy, Master AdelyaShop pour la France et Dirigeant NewCom ajoute « *Nous avons été immédiatement très séduits par l'offre d'ADELYA, par sa vision du futur et par son modèle économique. Nous sommes convaincus que le commerce de détail spécialisé, organisé en réseau ou non, a besoin d'acquies rapidement une culture de la Relation Client et du marketing de proximité. Donner accès à de la haute technologie sans parler d'informatique mais plutôt de services, nous semble être culturellement et financièrement très bien adapté à la population des commerçants. C'est pourquoi nous avons accepté d'investir dans la construction de leur réseau ADELYASHOP* ».

Afin d'être opérationnels en ce début d'année, les premiers franchisés AdelyaShop ont été formés à Toulouse et à Nantes les 1^{er} et 8 décembre derniers.

L'année 2009 sera placée sous le signe de la construction et de la définition du concept global ADELYASHOP en France avant un déploiement futur du modèle à l'international.

● A propos de ADELYA SAS

Créée en Novembre 2005, la société toulousaine Adelya conçoit et édite une solution intégrée en ligne (SaaS) de Fidélisation et de Relation Client pour les Enseignes du Commerce en Réseau.

Cette offre s'appuie sur trois technologies d'interaction : l'internet 2.0, la téléphonie mobile et les technologies d'identification sans contact NFC (Near Field Communication).

Fondée sur les meilleures pratiques de marketing relationnel de proximité, de permission et de rebond, l'offre d'Adelya ouvre la voie des cartes de fidélité de nouvelle génération.

Depuis 2006, Adelya, Jeune Entreprise Innovante (JEI), est soutenue par Oséo Anvar.

Plus d'infos sur www.adelya.com

■ Contact Adelya

Patricia NOVAK

Tél. : 05 62 24 93 04

patricia.novak@adelya.com

■ Contact Master AdelyaShop

Bernard TARDY

Tél : 05 34 26 93 77

bernard.tardy@adelyashop.com