



3 nouveaux contrats significatifs pour Maximiles Services Le succès du marketing interactif dope les programmes de fidélité propriétaires

Paris, le 06 février 2007 – Maximiles, le leader européen de la fidélité en ligne, annonce la signature de trois contrats significatifs par Maximiles Services. Parallèlement au programme maximiles.com, Maximiles Services assiste les grands comptes dans la conception, la mise en œuvre et la gestion de programmes de relation client et de fidélisation. Ces contrats grands comptes valident ainsi le positionnement de Maximiles SA en tant qu'opérateur et fournisseur de technologie dans la fidélisation en ligne.

Renouvellement du contrat Carte UGC illimité : une relation pérenne pour Maximiles Services

Après 4 ans de collaboration, le contrat de gestion de la Carte UGC Illimité et de la Carte UGC Unlimited a été renouvelé jusqu'en 2009 pour la France et la Belgique. Ce renouvellement comprend la gestion technique du programme à partir de la plateforme Dateos Membership System⁽¹⁾ qui opérera notamment le système de souscription, d'émission de carte personnalisée avec photo digital et bande magnétique, le suivi des consommations de cinéma, la gestion des prélèvements bancaires mensuels d'environ 200 000 abonnés, l'ensemble de la relation client multi canal (téléphonique, email et courrier), le suivi et l'optimisation marketing, le routage de campagnes d'emails auprès des abonnés.

Partenariat au Maroc avec la société World Wide Loyalty System

Maximiles Services a conclu un partenariat avec la société marocaine 2WLS, située à Casablanca (membre du collège des experts de la fédération Marocaine de la Franchise). Dans un premier temps, cet accord prend la forme d'une vente de licence de la technologie Dateos Membership System⁽¹⁾ développée par Maximiles SA, pour la mise en place d'un programme de fidélité multi enseignes off-line au Maroc. Ce partenariat démontre non seulement l'adaptabilité des technologies Maximiles pour la gestion des programmes de fidélité on et off-line, mais surtout le potentiel de Maximiles Services à nouer de nouveaux accords de licences en France et à l'international.

Hicham Amadi, Président de 2WLS, commente : "Quand j'ai cherché à développer mon programme de fidélité multi-enseignes, j'ai étudié les meilleures technologies disponibles. Mon choix s'est arrêté sur celle de Maximiles Services, la plus performante pour gérer des programmes on et off-line. Aujourd'hui, j'ai beaucoup de projet de développements, notre collaboration n'en est qu'à son début."

Pioneer : gestion du challenge « Tentation Caraïbes » pour 500 revendeurs

Maximiles Services a été choisi par L'ANNEXE, agence de communication événementielle, pour gérer la plateforme informatique du challenge Pioneer ayant pour objectif de mettre en compétition au sein de 13 secteurs commerciaux, les 500 revendeurs de la marque. Ce programme, qui doit aboutir à emmener en croisière aux Caraïbes les 80 meilleurs revendeurs de France (mai 2007) ayant accumulé le plus de points et donc accompli les meilleures performances commerciales, nécessite une technologie web complexe de gestion de points, d'interface utilisateurs et a été vendu sous forme de licence. Il pourrait être dupliqué à d'autres challenges commerciaux à l'avenir. La croisière de 6 jours aux Caraïbes est proposée par le département incentive de l'agence de communication.

Marc Bidou, Président de Maximiles, commente : "Maximiles Services avance conformément à nos objectifs. Nous sommes très optimistes quant au succès de nos technologies et de notre savoir-faire unique dans la gestion de programmes de fidélité en ligne et de gestion de base d'abonnés. Le besoin de performance, de « mesurabilité » et de rentabilité dans le marketing est un mouvement fondamental dans notre métier, et nous sommes très bien positionnés pour en profiter."

Communiqué de presse

(1) Dateos Membership System : technologie développée et brevetée par Maximiles S.A.

> Prochaines communications <

Chiffre d'affaires 2006

Jeudi 8 mars 2007, après Bourse

Résultats annuels 2006

Vendredi 30 mars 2007, après Bourse : communiqué de presse

Lundi 2 avril 2007, 11h30 : réunion analystes

A propos de Maximiles

Créé en 1999, MAXIMILES s'est imposé comme le leader européen de la fidélisation sur internet.

La société opère les programmes de fidélité multi-enseignes sur Internet Maximiles.com en France et Ipoints.co.uk en Angleterre. Ces programmes représentent plus de 3 millions de membres et plus de 110 sites marchands partenaires. Le département Maximiles Services opère des programmes de fidélité ou de relation client à destination de grands comptes comme U.G.C., Bred, Insert, Groupe Banque Populaire, Actual Interim, C.I.C., La société a développé et breveté la technologie Dateos Membership System qui est la plateforme du programme Maximiles, ainsi que celle mise à disposition des clients de Maximiles Services.

La société est cotée sur Alternext d'Euronext Paris. En 2005, MAXIMILES a réalisé un chiffre d'affaires de 7,0 M€, en croissance de 31,4 %, pour une marge nette de 19,4 %. MAXIMILES est labellisée "Entreprise Innovante" auprès de l'OSEO-Anvar depuis mars 2005.

www.maximiles.com/finance

Code ISIN FR 0004174233 - Code MNEMO. ALMAX

Contacts

MAXIMILES

Marc BIDOU
Président Directeur Général
Tél. : 01 44 88 60 30
m.bidou@maximiles.com

ACTIFIN

Nicolas MEUNIER
Marie GAVERIAUX
Tél. : 01 56 88 11 11
nmeunier@actifin.fr
mgaveriaux@actifin.fr