

## **Contrat avec Virgin Megastore pour la gestion de son programme de fidélisation**

**Paris, le 30 septembre 2010**

**MAXIMILES, le leader européen de la fidélisation sur Internet, annonce que l'enseigne Virgin Megastore lui a confié la gestion de son programme de fidélisation en ligne, confirmant l'expertise de Maximiles dans les programmes en marque blanche.**

### **Un programme « store to web » destiné à plus d'un million de membres**

Le programme de fidélisation mis en place par Virgin Megastore depuis plusieurs années s'est affirmé, avec plus d'un million de membres, comme l'un des tout premiers programmes de fidélisation dans le secteur de la distribution de biens culturels.

Afin de renforcer l'efficacité de son programme de relations clients, Virgin Megastore a confié à un prestataire unique, Maximiles, la gestion de l'ensemble de son programme.

L'innovation principale de ce programme réside dans sa capacité à intégrer à la fois des données obtenues dans les caisses des magasins et les informations Internet gérées directement par les clients. Ce process, appelé « store to web », est entièrement dématérialisé.

Dans la pratique, le client :

1. retire en caisse une carte de fidélité dotée d'un compte pré-crée associant un numéro de carte à un achat,
2. active son compte sur Internet en complétant les informations le concernant,
3. reçoit des offres par email et gère son compte en ligne (échanges de points, etc.).

### **La valeur ajoutée de Maximiles : une solution intégrée clé en main**

Pour la gestion de ce programme, Maximiles dispose d'un avantage concurrentiel de taille : sa capacité à gérer l'ensemble du programme depuis l'inscription en caisse, jusqu'au comptage des points, aux campagnes emailing et aux outils statistiques de suivi. C'est grâce à sa plateforme technologique Dateos Membership que Maximiles est en mesure de proposer cette offre complète et intégrée.

*« L'un des points forts du projet de Maximiles réside dans sa capacité à nous apporter une solution clé en main. En particulier, alors que nous avions précédemment besoin de nous appuyer sur plusieurs prestataires de services pour gérer notre programme, Maximiles nous fournit une prestation complète de gestion de notre programme de fidélité. Nos membres y gagnent une meilleure gestion de leur compte et de leurs gains et une meilleure communication, plus ciblée donc plus intéressante et plus efficace. », a souligné Florent Mariotti, Directeur Marketing client chez Virgin Megastore.*



Leader Européen de la **Fidélisation en Ligne**

« Le contrat remporté auprès de Virgin Megastore confirme l'efficacité des solutions technologiques que nous proposons et la solidité de notre implantation sur les projets « store-to-web » », a souligné Marc Bidou lors de la signature de ce contrat. « Nous permettons aux annonceurs de maximiser le potentiel de tous leurs canaux de distribution sans distinction entre le on et le offline. C'est un savoir-faire recherché. La confiance que nous témoigne aujourd'hui Virgin Megastore est un atout supplémentaire pour le développement de Maximiles » a-t-il conclu.

---

#### **A propos de MAXIMILES**

Créé en 1999, MAXIMILES, leader européen de la fidélisation sur internet, s'est imposé comme un acteur majeur de la fidélisation, connaissance clients et data mining, autour de 3 business units : la fidélisation, le marketing direct et les panels en ligne. Présent en France, Royaume Uni, Allemagne et Maroc, le groupe a également des activités en Espagne, Italie, Pays-Bas, Suisse et Autriche. Il opère le programme de fidélité multi-enseignes Maximiles sur Internet (7,5 millions de membres) ainsi que la gestion de près de 50 programmes de fidélité ou de relation client en marque blanche (MasterCard, U.G.C., Bred, Hôtels B&B...). Il travaille par ailleurs avec la plupart des grands instituts de sondages en Europe. En 2009, MAXIMILES a réalisé un chiffre d'affaires de près de 15,6 M€. Le groupe, labellisé « Entreprise innovante » par OSEO-ANVAR, est coté sur Alternext d'Euronext Paris.

**Code ISIN FR 0004174233 - Code MNEMO. ALMAX**

**[www.maximiles.com/finance](http://www.maximiles.com/finance)**

#### **Contacts**

---

##### **MAXIMILES**

Marc BIDOU - Président Directeur Général  
Tél. : 01 44 88 60 30  
[m.bidou@maximiles.com](mailto:m.bidou@maximiles.com)

##### **ACTIFIN**

Nicolas MEUNIER  
Anaïs de SCITIVAUX  
Tél. : 01 56 88 11 11  
[nmeunier@actifin.fr](mailto:nmeunier@actifin.fr)  
[adescitivaux@actifin.fr](mailto:adescitivaux@actifin.fr)