

Boulogne - Billancourt le 16 mai 2011



## Canalce renforce son positionnement sur le marché de la Fidélisation et de la Stimulation avec l'acquisition de Fidécité et le lancement d'une offre unique sur le marché

**Canalce, N°1 de la prestation de services pour les Comités d'Entreprise et leurs salariés, annonce l'acquisition de Fidécité.** Cette agence de marketing opérationnel créée en 2000 par Fabrice Leclercq, est leader dans la conception, la réalisation et l'animation de programmes de fidélisation B to B (animation dans le long terme de la relation commerciale avec les réseaux de distribution) et de stimulation (campagnes de dynamisation des forces de vente).

**Le marché de la dynamisation commerciale est un marché qui connaît une croissance régulière sur lequel les entreprises investissent de plus en plus.**

Le marché de la stimulation suit une tendance positive : +2,2% soit 2,22 Milliards d'euros\* en 2009. En effet, l'efficacité économique des programmes de stimulation est constatée par 86% des dirigeants\* qui mesurent une réelle augmentation de leur chiffre d'affaires quand leur entreprise organise un programme de motivation commerciale.

L'expertise, la qualité des outils et la créativité de Fidécité lui ont valu d'être lauréate des trophées Action Commerciale en 2008 et 2009. Le rapprochement entre Fidécité et Canalce permet de renforcer la qualité et la performance des programmes de stimulation et de fidélisation en créant une offre unique qui s'adresse aux entreprises souhaitant adopter un programme de fidélisation des clients, stimuler leurs forces de ventes mais aussi animer leurs réseaux commerciaux.

**A travers cette opération, Canalce avec Fidécité devient le premier acteur maîtrisant intégralement les 2 piliers de la motivation que sont l'animation et la récompense :**

**La force d'une équipe dédiée et 100 % intégrée :** Créatifs, webmaster, graphistes, directeurs de clientèle ... capables de construire des opérations originales et de les animer, **s'appuient sur un groupe de 180 personnes** apportant un vrai-savoir faire sur le service client / logistique qualité ISO 9001, le service achat et la dynamique commerciale

**L'outil technologique** de gestion de programmes le plus avancé sur le marché : **CLICBONUS** indispensable à l'animation, la vie du programme et la mesure du ROI (return on investment)

*\*source OMYAQUE, juin 2010*

**Le plus large e-catalogue de récompenses du marché** : tendance, rêve, produits d'exception et pouvoir d'achat autour du loisir, billetterie cinéma, spectacles, parcs de loisir, produits électroniques, voyages, chèques cadeaux, œnologie, gastronomie, High tech, maroquinerie ... offrant la possibilité de personnaliser l'offre cadeau la plus adaptée aux populations ciblées et animées (de 10 € à 10 000 €)

Une trentaine de programmes et de clients de références tels que TOTAL, ALTADIS, IDEXX, HOYA, MIELE, FIAT, BANQUE POSTALE bénéficient déjà de ce savoir-faire.

**Fidécity allie des compétences marketing pointues et une technologie performante avec ClicBonus, un outil référent sur ce marché.**

« Pendant des années nous avons travaillé sur les fonctionnalités marketing de Clicbonus®, aujourd'hui nous faisons un grand bond en avant avec l'offre récompenses. Grâce à cette opération, nous allons être les seuls à proposer une nouvelle offre de récompenses, particulièrement difficile à gérer...En nous appuyant sur les six agences régionales de Canalce, nous allons pouvoir faire gagner dans nos programmes des entrées dans les théâtres, musées, stades ou cinémas de toute la France » **a déclaré Fabrice Leclercq, fondateur de Fidécity**

« Après 10 ans concentrés sur le marché du loisir à destination des CE et des collectivités sur lequel notre croissance reste forte et dynamique (+ 35%), cette évolution vers les programmes de stimulation nous paraît à la fois naturelle et motivante. L'alliance de nos deux expertises font de nous l'acteur le plus complet alliant offre, compétence et dynamisme qui nous caractérisent depuis la création » **a déclaré Sandra Le Grand, fondatrice et présidente de Canalce**

#### Fidécity en quelques chiffres:

- FIDECITY a été créée en 2000 par Fabrice Leclercq
- Une équipe de 11 salariés
- 2,2 M€ de CA en 2010
- 20 Clients dont TOTAL, ALTADIS, MIELE, IDEXX

**ClicBonus**

- **ClicBonus®** est la première plate-forme ASP créée en 2002 en perpétuelle évolution. Elle est la réponse la plus complète aux problématiques de stimulation et fidélisation B to B ou communautaire, par Internet.

**LES TRO  
PHÉES  
ACTION  
commerciale**

**2008**

**LES TRO  
PHÉES  
ACTION  
commerciale**

**2009**

#### Canalce en quelques chiffres :

- CANALCE a été créée en juillet 2000 par Sandra Le Grand
- Une équipe de 180 salariés
- 60 M€ de volume d'affaires en 2010
- 5000 Clients représentant 1.5 Millions de foyers soit plus de 4 Millions de bénéficiaires
- 65 000 offres de produits à prix réduits avec 500 partenaires
- La première et unique billetterie française certifiée ISO 9001 depuis 2005
- Présence dans 20 villes en France et 6 implantations régionales

