

Paris, le 13 Mars 2007

Edatis amorce un cycle d'innovation soutenu sur 2 ans, via une collaboration entre son siège parisien et son centre de développement tunisien.

*Les premiers mois de 2007 marquent pour Edatis le lancement d'une série d'innovations sur l'ensemble de sa gamme de solutions dédiées au **Marketing online**. Elle s'inscrit dans une dynamique de projets de développement dont l'objectif est le renforcement de son offre globale, et s'échelonne jusqu'à fin 2008. L'annonce de ces prévisions est l'occasion pour l'entreprise de dresser le bilan des 3 années écoulées, qui ont été sujettes à une réorganisation des activités de l'entreprise.*

Depuis le début de cette année, Edatis a lancé 3 innovations majeures sur sa plateforme Dialog : une nouvelle version du module Databweb (solution de gestion des **bases de données marketing**), un outil de pilotage des **campagnes de SMS** et une fonction de gestion automatique des enchères sur les mots-clés pour le module Bid Management.

Cette accélération du rythme d'innovation est la résultante de 2 facteurs : depuis 2004, Edatis a augmenté ses effectifs de R&D de plus de 50% et sa réactivité aux demandes de développements spécifiques de ses clients s'est également accélérée.

Pour parvenir à cette capacité de développement, l'entreprise a dû passer par une phase préalable de réorganisation de ses activités au cours des 3 dernières années.

En 2004, alors qu'Edatis se positionne comme prestataire de **solutions d'emailing** spécialiste des grands comptes tels que Voyages-sncf.com, Air France, Etam..., les premiers signes de maturité du marché de l'emailing apparaissent avec, entre autres, la chute significative des prix des prestations. (Entre 2004 et 2007, la tarification des prestations d'**emailing** en France a été divisée par 5 pour les petits volumes et par 20 pour les plus gros volumes routés). A cela s'ajoute une nouvelle tendance : les grands annonceurs s'orientent de plus en plus vers des solutions internalisées.

Edatis est alors confrontée à une problématique qui met en jeu sa pérennité à court terme.

Ses résultats révèlent une dépendance vis-à-vis de ses clients grands comptes, qui réalisent alors plus de la moitié de son CA. Le besoin en Recherche et Développement se fait de plus en plus pressant pour pouvoir conserver sa compétitivité et répondre technologiquement aux nouvelles tendances de la Communication on-line. De surcroît, les effectifs de l'entreprise sont insuffisants pour faire face à l'intensification des besoins en terme de Suivi Client.

Pour accélérer le potentiel de création de nouveaux produits et déployer quantitativement et qualitativement son Service Client, les Dirigeants d'Edatis, Emmanuel Ifergan et Gaël Personnaz, prennent la décision de localiser une partie des activités au Maghreb en ouvrant un centre de développement à Tunis en avril 2004.

« Nous avons choisi la Tunisie pour plusieurs critères qui nous paraissent inhérents à la réussite de notre projet », précise Emmanuel Ifergan. « Tout d'abord, le pays bénéficie d'une situation géographique stratégique vis-à-vis du marché européen. Nous avons constaté rapidement que la culture francophone et le très bon niveau des qualifications représentaient 2 atouts majeurs pour le déploiement de nos activités de conception, mais aussi de Service Client. La Tunisie représente un vivier prometteur pour le développement futur du e-business. »

Edatis a donc progressivement augmenté ses effectifs dédiés à la conception Produit mais aussi au Support Client. Cette phase de développement ne s'est accompagnée d'aucun plan de licenciement en France.

Emmanuel Ifergan porte aujourd'hui un jugement positif sur ce choix qu'il avoue ne pas avoir été facile à prendre :

« La santé financière d'Edatis en 2007 est sans commune mesure avec celle que nous subissions début 2004 et ce malgré le départ de certains de nos clients grands comptes qui ont choisi la voie de l'internalisation.

compétitivité actuelle sur le marché du Marketing on-line n'aurait pas été possible sans la délocalisation préalable d'une partie de nos activités. En moins de 3 ans, grâce à la collaboration fructueuse de nos équipes françaises et tunisiennes, nous avons développé une offre globale de solutions de Marketing on-line unique en Europe, composée de 5 modules à forte synergie. En parallèle, nous avons implanté des agences commerciales sur 2 des principaux marchés européens que sont l'Espagne et l'Italie. Enfin, nous sommes aujourd'hui en mesure d'offrir à nos clients une disponibilité de notre Service Client sans égale sur le marché français. Pour certains de nos clients, nous avons en effet la capacité de leur dédier un(e) Chargé(e) de Clientèle qui consacre 100% de ses tâches au suivi quotidien de leurs actions on-line.

Nous avons mis en place une structure pérenne qui nous permet d'anticiper l'avenir sous les meilleurs augures. Nos projets de développement sur 2007 et 2008 engendreront une vague de recrutement de plusieurs profils à haute valeur ajoutée en France, au sein de nos départements IT et commercial entre autres. »

A PROPOS D'EDATIS

Edatis optimise le business on-line des entreprises en mettant à leur disposition des solutions technologiques qui permettent de piloter et d'analyser l'ensemble des actions de Marketing sur Internet. Sa plateforme Dialog, en mode ASP, fournit des solutions sur mesure aux agences et aux annonceurs : **Emailing/SMS, Bid Management, Ad Serving, Databweb, Site Analysis.**

Implantée en France et à l'international (Belgique, Italie, Espagne et Tunisie), l'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires de **3,7 millions d'Euros en 2006.**

Edatis compte plus de 200 clients à l'échelle internationale, parmi lesquels **Air France, Ikea, le Groupe 3 Suisses...**

Elle est un des prestataires privilégiés des agences de communication interactives telles que **Carat Interactive, Nextedia, Rapp Collins...**

Notre Dossier de Presse et nos Communiqués sont téléchargeables et imprimables au format pdf sur notre site internet www.edatis.com

CONTACT PRESSE :

Souhyr JENANE - souhyr.jenane@edatis.com - tel : 01 44 84 76 76
71 Rue du Faubourg Saint Martin - 75010 Paris