

La référence **incontournable** en matière
de **fidélisation clients et collaborateurs**,
au service de leur **bien-être**
et de leur **pouvoir d'achat** !



Entreprise à mission.
Présence dans + de 65 pays.
1^{ère} Good Tech introduite en bourse.

Une dynamique commerciale toujours soutenue pour le Groupe Obiz®

- **Lancement de nouveaux programmes de fidélité et d'avantages auprès d'acteurs de premier plan** (Orchestra, Showroomprivé, April Assurances & ERA Immobilier)
- **Nouvelles offres dans l'automobile et la mobilité** en association avec Toyota et France Cars
- **Déploiement de la plateforme SaaS Loyalty Operator en France et à l'international**, auprès du Groupe SADEM et de Rody Portugal

Lyon, le 7 septembre 2026 – 18h00 – **Obiz (Euronext Growth® - FR0014003711 – ALBIZ)**, plateforme digitale de marketing relationnel responsable et première GoodTech® sur le marché d'Euronext Growth® à Paris, est heureux d'annoncer la signature de contrats pour de nouveaux programmes relationnels et affinitaires auprès d'acteurs issus de secteurs d'activité variés.

Ces nouveaux succès commerciaux illustrent la capacité du Groupe Obiz® à accompagner ses clients dans la conception, le déploiement et l'animation de dispositifs relationnels adaptés à leurs enjeux, tout en poursuivant la diversification de son portefeuille et l'élargissement de son empreinte sectorielle et géographique. Le Groupe compte aujourd'hui plus de 150 programmes relationnels et affinitaires, déployés dans 65 pays auprès de 35 millions de bénéficiaires ayant accès à plus de 120 000 offres promotionnelles.

Brice Chambard, Président-Directeur général d'Obiz® déclare :

« Après un 1^{er} semestre soutenu, la dynamique commerciale du Groupe Obiz® se poursuit en 2026 avec la conquête de nouveaux clients et le déploiement de programmes qui illustrent toute la diversité de nos savoir-faire. Qu'il s'agisse de fidéliser, d'améliorer le pouvoir d'achat, d'enrichir l'expérience client ou encore de moderniser la relation avec les bénéficiaires, notre modèle nous permet d'adresser des problématiques différentes avec une même ambition : **créer durablement de la valeur pour nos clients et leurs communautés.**

La diversité des contrats remportés ces derniers mois, en France comme à l'international, témoigne également de la pertinence de notre positionnement et de la complémentarité de nos expertises. **Nous abordons les prochains mois avec confiance, en restant pleinement mobilisés au service de nos clients, de leurs bénéficiaires et de l'économie locale.** »

De nouveaux programmes relationnels et partenariats dans les secteurs du tourisme, de l'assurance et de l'immobilier

Le Groupe Obiz® poursuit le développement de son activité historique avec la signature et le déploiement de nouveaux programmes de fidélité auprès d'acteurs issus de secteurs variés. S'imposant comme leur partenaire privilégié, le Groupe Obiz® leur propose un accès clé en main à plus de 120 000 offres de loisirs et de culture à prix réduits négociées auprès de son réseau de plus de 55 000 partenaires commerciaux. Parmi ces nouveaux programmes, figurent notamment :

- **Partenariat stratégique avec Orchestra** : le Groupe Obiz® s'associe à l'un des acteurs technologiques majeurs du tourisme en France, avec l'ambition de révolutionner la réservation de séjours dans les parcs d'attractions français et européens, en combinant les meilleures conditions de billetterie d'Obiz® à une offre hôtelière attractive à proximité.
- **Collaboration avec Showroomprivé** : grâce à sa connexion avec Orchestra, Showroomprivé lancera des offres exclusives associant billets de parcs d'attractions et hôtellerie, en

La référence **incontournable** en matière
de **fidélisation clients et collaborateurs**,
au service de leur **bien-être**
et de leur **pouvoir d'achat** !



*Entreprise à mission.
Présence dans + de 65 pays.
1^{ère} Good Tech introduite en bourse.*

complément de son offre de déstockage. Ce programme s'adresse à l'ensemble de ses clients grand public et marque le début d'une collaboration appelée à se poursuivre dans les prochains mois avec de nouveaux projets communs.

- **Animation du programme avantages d'April assurance** : destiné à ses assurés, ce programme leur donnera accès à des offres exclusives et à des remises immédiates, renforçant leur pouvoir d'achat au quotidien. Une illustration de la volonté d'April d'accompagner durablement ses clients au-delà de sa couverture santé et prévoyance.
- **Lancement du « Club avantages ERA » pour ERA Immobilier** : ce nouvel espace avantages permettra aux vendeurs, acquéreurs et prospects du réseau d'agences immobilières de bénéficier de tarifs exceptionnels sur leurs loisirs et leur vie quotidienne, un véritable levier de différenciation pour ERA Immobilier sur un marché fortement concurrentiel.

De nouvelles offres dans l'automobile et la mobilité

Le Groupe Obiz® a également développé de nouvelles solutions, destinées aux 48 000 entreprises adhérentes de sa plateforme d'achats HA PLUS PME, tournées vers l'automobile et la mobilité, avec des offres portant sur l'achat, la location et la fidélisation.

- **Toyota** : propositions d'achat ou de LLD sur les 7 véhicules utilitaires, avec des remises négociées allant jusqu'à -39%.
- **France Cars** : proposition de location de véhicules courte durée avec des tarifs négociés sur toute la gamme de produits, véhicules légers et véhicules utilitaires, soit plus de 24 références.

Une plateforme de fidélisation déployée en France et à l'international

À travers Adelya®, le Groupe Obiz® poursuit le déploiement de ses solutions de fidélisation et d'animation clientèle. Cette dynamique illustre sa capacité à accompagner marques et réseaux dans la digitalisation et la modernisation de leur relation client, tout en accélérant son expansion à l'international grâce à ses expertises technologiques et relationnelles.

Parmi les nouveaux programmes remportés :

- **Groupe SADEM** : centrale d'achats d'équipements de moto, regroupant notamment les réseaux Moto Axxe et Maxxess, le Groupe SADEM choisit le Groupe Obiz® pour mettre en place un programme de fidélité national accessible à son réseau de près de 100 magasins chez Moto Axxe et 40 chez Maxxess. Ce dispositif vise à soutenir les objectifs de croissance, d'augmentation de la satisfaction clients et de la fréquence d'achat, ainsi que de dynamisation du marketing.
- **Roady Portugal** : l'enseigne automobile du Groupement Les Mousquetaires a retenu la plateforme SaaS *Loyalty Operator d'Adelya* pour moderniser sa stratégie relationnelle et remplacer un suivi client fragmenté par une solution tout-en-un capable d'animer l'ensemble des centres-autos du Portugal. Ce projet vise notamment à interconnecter le parcours client entre le site web et les points de vente physique (ateliers et magasins). La digitalisation de la relation client permettra de passer d'une simple carte physique à un compte digitalisé, avec la possibilité de rattacher plusieurs véhicules à un même profil, ainsi que de proposer un carnet d'entretien numérique et des rappels de révision et de contrôle technique.

La référence **incontournable** en matière
de **fidélisation clients et collaborateurs**,
au service de leur **bien-être**
et de leur **pouvoir d'achat** !



*Entreprise à mission.
Présence dans + de 65 pays.
1^{ère} Good Tech introduite en bourse.*

À propos d'Obiz®

Obiz® est une entreprise à mission leader sur son marché, créée en 2010, spécialisée dans le développement de solutions de marketing relationnel innovantes et responsables pour renforcer l'attractivité et la compétitivité des organisations de ses clients (grandes entreprises, associations, fédérations) et booster leur écosystème.

Grâce à sa plateforme digitale propriétaire et son équipe d'experts, le Groupe conçoit, déploie et pilote des programmes relationnels et affinitaires et des plateformes e-commerce pour le compte de ses clients. Obiz® bénéficie de trois avantages concurrentiels forts : des références clients majeurs et ambitieux, une largeur d'offres unique sur le marché du marketing relationnel, et une forte capacité de déploiement à l'international.

Son modèle économique, unique et co-créateur de valeurs pour ses clients comme pour son réseau de partenaires exclusif, permet à Obiz® de poursuivre son ambition : améliorer le pouvoir d'achat au service du bien-être de tous et soutenir l'économie locale. Le Groupe renforce son positionnement stratégique en intensifiant d'une part le développement de relations fortes et durables avec toutes les parties prenantes et d'autre part une capacité d'innovation significative et continue.

Aujourd'hui, le Groupe est présent dans 65 pays et opère plus de 150 programmes relationnels et affinitaires à destination de 35 millions de bénéficiaires ayant accès à plus de 120 000 offres promotionnelles négociées auprès de son large réseau de plus de 55 000 partenaires commerciaux, nationaux et locaux. Obiz® compte plus de 5 000 clients CSE en direct, dont plusieurs grands comptes du CAC 40 et du SBF 120. Obiz® opère 1,5 Md€ de flux financiers chaque année.

En 2025, Obiz® a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de près de 99,1 M€ M€ en croissance de +17%.

Obiz® est qualifiée Entreprise Innovante par Bpifrance et a obtenu une notation extra-financière, au titre de l'exercice 2024, de 70/100 de la part d'EthiFinance (+2 pts. vs 2023).

Obiz® est cotée sur le marché Euronext Growth® à Paris (FR0014003711 - ALBIZ).

Plus d'informations sur : www.obiz-concept.fr



Contacts

Relations Investisseurs

Zineb Essafi
+33 (0)1 53 67 36 90
obiz@actus.fr

Relations Presse

Amaury Dugast
+33(0)1 53 67 36 74
adugast@actus.fr

BIENVENUE SUR LE CLUB AVANTAGES DÉDIÉ AUX ACTIONNAIRES DU GROUPE OBIZ

Merci pour votre confiance et votre engagement à nos côtés.
Profitez sans plus attendre de nos offres les plus avantageuses.



Pour adhérer
Cliquez ici