

## Maileva s'associe à trois éditeurs de logiciels et déploie un nouveau canal de développement

Bagnolet, le 5 janvier 2007

**Dans le cadre de son développement, Maileva, filiale du groupe La Poste, s'appuie sur une stratégie de partenariat axée sur l'intégration de sa fonction courrier et archivage au cœur même de logiciels professionnels. En s'alliant à des éditeurs reconnus sur leur secteur, Maileva souhaite offrir une démarche encore plus intuitive de l'externalisation du courrier par métier.**

La technologie Maileva présente l'opportunité d'intégrer des solutions bureautiques, logicielles, éditiques, largement implantées dans les entreprises et ceci au cœur même des habitudes de gestion documentaire de l'utilisateur.

### Maileva a signé 3 partenariats avec VOCALCOM, CITRA et H2I

Après avoir développé un portefeuille clients de plus 5000 références en moins de 4 ans, Maileva poursuit son développement sur les métiers ou les secteurs d'activités qui produisent une quantité importante de courrier, tels que l'administration de biens et les centres d'appels.

En novembre dernier Maileva a déployé ses trois premiers partenariats technologiques et commerciaux avec VOCALCOM, éditeur de solutions pour les centres d'appels, CITRA et H2I, éditeurs pour le secteur de l'immobilier. Les solutions Maileva seront intégrées dans la suite logicielle Hermès pour VOCALCOM, Thetra pour CITRA et Aramis pour H2I. La technologie permet aux utilisateurs de découvrir les bénéfices de l'externalisation du document ainsi que l'ensemble des services Maileva en Marketing Direct et Courrier de Gestion : location de fichiers, archivage électronique, Lettre Recommandée Electronique de La Poste (LRE) et tous les autres services offerts par Maileva.

Ainsi, avec Maileva chaque logiciel, chaque poste de travail, chaque terminal multifonction installé devient un producteur direct et automatique de courrier.

Les critères choisis pour mettre en place la politique de partenariat chez Maileva sont :

- l'affinité du secteur avec le courrier, les entreprises des **secteurs de l'éditique, de la fabrication de matériel bureautique ou de traitement du courrier**, ou encore de l'édition de logiciels,
- **la possibilité pour la technologie Maileva d'être intégrée nativement** et activée par le client final sous forme d'une souscription directe d'un abonnement Maileva.

Le but de ces partenariats est de mutualiser les technologies des différents acteurs et de les orienter vers l'externalisation du document et du courrier en intégrant dans leur offre des solutions à valeur ajoutée spécialement adaptées à leur marché.

## Maileva s'associe à trois éditeurs de logiciels et déploie un nouveau canal de développement

Les utilisateurs des différents logiciels peuvent dès à présent réaliser des envois de courriers papier, stocker ou archiver tout type de document, à partir de leur univers de travail quotidien. Ils bénéficient d'une solution immédiatement disponible dès signature d'un abonnement, sans développement spécifique.

Ils peuvent également profiter de tous les atouts de la technologie Maileva :

- Rationalisation des flux grâce au suivi des coûts et des envois,
- Contrôle des coûts : jusqu'à 65% d'économie sur les coûts d'envoi et 88% sur les coûts de stockage,
- Paiement à la consommation,
- Réactivité optimale de l'offre « à la demande », dans 98% des cas les courriers soumis avant 14h sont remis à La Poste le jour même\*, disponible 24h/24 et 7j/7,
- Recentrage sur leur cœur d'activité grâce au temps gagné sur les tâches administratives,
- Assurance de délais respectés et d'une qualité d'impression toujours optimale.

**Cet axe de développement stratégique pour Maileva en France sera largement soutenu par la force de vente de la Direction du courrier La Poste, d'où une force de frappe sans équivalent.**

Maileva  
à la demande

\*\*\*\*

### A propos de Maileva

Filiale à 100% du groupe La Poste, Maileva, créée en janvier 2002, est l'opérateur leader de solutions d'externalisation du document et du courrier via Internet en mode ASP. Maileva rapproche le monde de l'industrie postale traditionnel de celui du numérique et des réseaux et place le courrier au centre des NTIC. L'offre de produits et de services en ligne de Maileva, en mode ASP et à la demande, traite à distance - et de manière totalement automatique - l'ensemble de la chaîne "document / courrier". La technologie Maileva, unique sur le marché, propose des offres complètes en termes de marketing direct et de courrier de gestion, ainsi qu'une gamme d'archivage électronique simple ou à valeur légale. Maileva a réalisé en 2005 un chiffre d'affaires de 16 millions d'euros (hors affranchissement) et emploie près de 78 salariés. L'entreprise possède 4 centres de production à Meaux, à La Réunion, en Martinique et en Guadeloupe. Pour toute information complémentaire, rendez-vous le site [www.maileva.com](http://www.maileva.com)

\* hors Postimpact et Access

## Maileva s'associe à trois éditeurs de logiciels et déploie un nouveau canal de développement

### A propos de Vocalcom

Vocalcom, éditeur de logiciel, est un acteur majeur dans le domaine de la relation client, notamment au niveau des équipements de technologie pour les centres de contacts.

Au cours des 10 dernières années, Vocalcom a développé une offre globale permettant aux entreprises de dominer leur relation clients sur l'ensemble des canaux de communication (téléphone, e-mail, Internet, fax, SMS) et vient d'intégrer le canal courrier via Maileva.

Élu produit de l'année pour la 5<sup>e</sup> année consécutive aux USA Reconnu d'intérêt pédagogique Label européen de l'innovation.

Pour toute information complémentaire, rendez-vous sur le site [http://www.vocalcom.com/Solutions-centre-d-appels\\_en.aspx](http://www.vocalcom.com/Solutions-centre-d-appels_en.aspx).

### A propos d'H2I

H2I, éditeur de logiciels, accompagne depuis plus de 20 ans le développement des acteurs de l'immobilier.

L'entreprise rassemble sur 3 sites en France une équipe de 48 personnes et a réalisé en 2005 un chiffre d'affaires de 5 millions d'Euros. Elle édite plusieurs gammes de logiciels : Aramis, AGCop, Milady et Athos. Avec le Progiciel de Gestion Intégré ARAMIS, H2I accompagne plus de 200 clients en France, qui gèrent plus d'un million de lots.

H2I et KRIER ont uni leurs compétences pour former le plus grand groupe spécialisé en informatique immobilière : DP Logiciels.

Pour toute information complémentaire, rendez-vous sur le site <http://www.h2i.fr>.

### A propos de Citra

Citra, société de services et d'ingénierie informatique depuis 1978, propose des solutions "clés en mains" destinées aux professions de l'immobilier.

Société de taille humaine, Citra et ses 45 collaborateurs fournissent chaque jour un service sur mesure aux 3000 utilisateurs de la solution THETRA, institutionnels et administrateurs de biens, partout en France. THETRA est conçu à partir d'un noyau standard autour duquel viennent s'articuler des modules communs ou spécifiques.

Pour toute information complémentaire, rendez-vous sur le site <http://www.citranet.fr>.

\*\*\*\*

### Contacts Presse

H&B Communication - Laurence Le Masle

Tél : 01 58 18 32 54 / 06 13 56 23 98

[l.lemasle@hbcommunication.fr](mailto:l.lemasle@hbcommunication.fr)