

Paris, le 7 novembre 2008

Maileva booste le marketing direct à destination des entreprises en proposant deux nouvelles offres :

« Maestra ++ » l'expertise du marketing direct de A à Z De nouveaux formats d'impression disponibles directement en ligne

Avec le lancement de ces nouvelles offres, Maileva, leader français de l'externalisation du document à la demande, passe un nouveau cap dans ses solutions de marketing direct proposées aux entreprises et cible notamment les plus petites structures type TPE/PME.

Du conseil d'experts à la location d'adresses jusqu'à l'impression à la demande de formats standards ou spécifiques (cartons d'invitations, livrets...) Maileva renforce sa position d'acteur incontournable en termes de marketing direct en apportant tous les éléments nécessaires aux entreprises pour réaliser des opérations génératrices de C.A.

Le marketing direct est toujours le levier de prospection le plus en vogue auprès de la population française. La dernière étude TNS Sofres indique que « 96% des Français lisent ou regardent le courrier publicitaire adressé. Ils sont également fortement attachés au courrier papier et à ce moment privilégié que représente l'ouverture de la boîte aux lettres ». Pourtant, seule une infime partie des TPE/PME s'offre des opérations de marketing direct ciblées. Pour répondre à cette problématique, Maileva a décidé d'agrandir sa gamme de services en accompagnant les entreprises dès le conseil stratégique.

« Maestra ++ », l'offre MD de Maileva qui donne aux petites structures la possibilité de réaliser une campagne multicanal de A à Z

1. Une agence de conseil en marketing direct pour accompagner le client en amont de ses opérations

Depuis septembre 2008, Maileva, en partenariat avec Florescens, agence de conseil en marketing pour les PME, a enrichi sa solution de marketing direct Maestra ++ avec un service unique d'expertise clé en main.

Du conseil sur la conduite d'actions ponctuelles à la recommandation et à la mise en place de stratégies à court ou moyen terme, les experts accompagnent les TPE/PME pour leur apporter la solution de marketing direct adressé la plus adaptée à leur problématique

“Le groupe La Poste est particulièrement attentif à l'accompagnement des entreprises dans le marketing direct. Avec le lancement de nos nouvelles offres, Maileva s'inscrit pleinement dans cette volonté de proposer les solutions de marketing direct les plus complètes du marché et ce pour tous types d'entreprises. Simplifier l'accès au marketing direct est pour nous une volonté forte”, Alain Raguenaud, Directeur Général de Maileva.

2. Une offre complète de création de mailing

Grâce à Maileva, l'utilisateur peut choisir la méthode la plus adaptée à ses besoins :

- **Louer un mailing** directement en ligne parmi plus de 1000 modèles à personnaliser grâce à un outil d'aide à la composition très intuitif.
- Faire appel à **l'agence de création en ligne** pour un mailing personnalisé : création, rédaction... Des graphistes professionnels optimisent l'impact des courriers papier.

3. La location de fichiers en ligne : plus de 31 millions d'adresses disponibles à la location

Maileva accompagne la réussite de ses clients jusqu'à la diffusion de leurs mailings. **En association avec Mediapost Multicanal**, filiale du groupe La Poste, Maestra ++ propose à ses utilisateurs une importante force de frappe sur le marché du marketing direct : 17 millions d'adresses de particuliers (BtoC), avec une base constituée de critères de consommation, 6,8 millions d'adresses d'entreprises (BtoB) et toujours une offre « Nouveaux Voisins » pour rester en permanence au fait de la population située sur sa zone de chalandise.

En quelques clics, l'envoi est réalisé sans aucun minimum de volume.

La solution « multi-supports d'impression », l'offre de Maileva qui donne aux entreprises la possibilité de gérer en ligne l'envoi de formats non standardisés

Via son interface sécurisée en mode ASP, Maileva propose, un accès à une solution globale de traitement du document et du courrier où le format A4 n'est plus le seul support de communication. Elargir la gamme de supports d'impression répond également à la stratégie d'accompagnement des entreprises. Du dépliant au carton d'invitation ou l'affiche en passant par la papeterie et la gamme de cahiers et brochures, Maileva propose une vision réactive de l'impression du document. Son positionnement « à la demande » en fait un acteur complémentaire des autres filiales de Docapost, la holding opérationnelle courrier de La Poste spécialisée dans l'accompagnement des entreprises dans leur gestion documentaire.

RSI, la caisse du Régime Social des Indépendants du Nord-Pas-de-Calais a testé cette offre pour l'impression à la demande de rapports d'activités à envoyer directement aux destinataires.

Retour d'expérience :

« L'offre de supports d'impression à la demande de Maileva nous a été proposée pour répondre à notre besoin d'extrême réactivité pour diffuser notre rapport d'activités 2008. Le principe de la Technologie Maileva nous a paru tout de suite répondre à notre demande : directement depuis un ordinateur relié à Internet, nous téléchargeons les documents à imprimer et le fichier d'adresses et dans un délai de 5 jours, les documents sont remis directement aux destinataires. La réactivité et la qualité de service de Maileva nous ont complètement convaincus et il est à présent difficile de se passer d'un service proposant fiabilité et rapidité d'exécution pour l'envoi de nos documents par courrier ».

A propos de MAILEVA – www.maileva.com

Société du groupe La Poste via la holding Docapost, 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 probante.

Maileva a réalisé en 2007 un chiffre d'affaires de 22,7 millions d'euros (hors affranchissement) et emploie près de 100 salariés. L'entreprise possède 2 centres de production courrier en région parisienne et 4 dans les DOM (Réunion, Martinique, Guadeloupe et Guyane).

A propos de Docapost – www.docapost.com

Holding opérationnelle et industrielle composée des 10 filiales du groupe La Poste expertes en gestion du document (Aspheria, Certinomis, Dynapost, ISC Ingénierie Solutions Courrier, Maileva, Orsid, Selisa, Seres, SF7 et Synaxio) et d'une filiale de capital risque, XAnge Capital, Docapost se positionne comme un groupement d'expertises qui accompagne les entreprises et les administrations sur toute la chaîne de valeur du document. Docapost propose des solutions sur mesure ou clés en main, allant du conseil à la numérisation, en passant par l'échange de données sécurisées, l'édition, l'impression à la demande, l'archivage et la gestion d'un service courrier. Docapost regroupe 2 600 salariés répartis sur plus de 300 sites en France. Il est également présent dans de nombreux pays - Etats-Unis, Espagne, Italie,... - et offre ainsi à ses clients des solutions transfrontalières.

L'offre de Docapost est audité et labellisée par des organismes indépendants pour garantir la plus grande fiabilité.

Contact Presse – TBWA\CORPORATE

Caroline Diesnis

Tél : 01 49 09 25 67

E-mail : caroline.diesnis@tbwa-corporate.com

