



Communiqué de presse
Paris, le 31 mai 2021

RelevanC poursuit son développement stratégique et acquiert Inlead, spécialiste du marketing digital à destination des réseaux de points de vente physiques

RelevanC, acteur leader des solutions de ciblage marketing à destination des marques FMCG et des agences, annonce aujourd'hui l'acquisition d'Inlead, entreprise nantaise spécialisée dans le marketing digital à destination des réseaux de points de vente physiques. La structure, disposant d'un savoir-faire et d'une plateforme technologique propre, vient renforcer la pertinence des campagnes de marketing local géolocalisées de RelevanC.

Inlead, un acteur innovant et reconnu qui vient renforcer la puissance de l'offre de RelevanC

Créée en 2016 par Philippe Juredieu, Inlead est une entreprise nantaise spécialisée dans le marketing digital à destination des réseaux et points de vente physiques disposant d'un savoir-faire et d'une plateforme technologique propriétaire. L'offre d'Inlead se compose de 3 modules à destination des points de vente locaux :

- Un module de campagnes permettant de créer et de déployer des campagnes de marketing digital géolocalisées (via Google Ads, Facebook Ads, Bing Ads et Waze) ;
- Un module de *presence management* permettant d'améliorer la visibilité d'un réseau sur les moteurs de recherche ;
- Un module de *store locator* permettant d'optimiser le référencement local grâce à des pages locales pour chaque magasin / entité d'un réseau.

Forte d'une équipe de 18 collaborateurs et de 57 clients, représentant 7 000 points de vente partout en France, l'entreprise œuvre aux campagnes de marketing local d'acteurs d'envergure à l'instar de Tryba Industrie, Guy Hoquet, France Parebrise, Vapiano, Afflelou... Autant d'entités qui viendront s'intégrer dans le portefeuille d'activités de RelevanC.

Une opération stratégique pour RelevanC qui poursuit son développement auprès d'une cible TPE/PME encore peu adressée

L'acquisition d'Inlead par RelevanC envoie un signal fort au marché du marketing digital : l'entreprise renforce son offre en intégrant une plateforme technologique permettant d'opérer

des campagnes digitales géolocalisées, commercialisable en marque blanche et complémentaire des plateformes développées par RelevanC. C'est également l'occasion pour RelevanC d'accéder au segment de marché local, sur lequel l'entreprise ne s'était pas positionnée, permettant ainsi d'élargir son offre hors-groupe auprès des TPE/PME.

Cyril Bourgois, Directeur général de RelevanC, déclare : « *L'élaboration de campagnes de marketing digital ciblées n'est plus l'apanage des grandes structures internationales : TPE, PME, petits commerces sont également désireux de s'adresser le plus pertinemment possible à leurs prospects. C'est pour cette raison que nous nous sommes approchés d'Inlead, spécialiste des activités de marketing digital local adressées aux points de vente physiques, afin d'intégrer cette expertise à nos activités. RelevanC poursuit son développement stratégique et vise à s'imposer comme un acteur référent du secteur du marketing numérique.* »

A propos de RelevanC

Leader français de solutions technologiques à destination des retailers, RelevanC apporte aux distributeurs des outils et expertises concrètes avec 2 axes stratégiques : l'amélioration des campagnes marketing des enseignes, via l'offre Advertising, et la monétisation intelligente de leurs données. RelevanC a développé deux solutions logicielles en marque blanche pour les distributeurs (plateforme DSP et produits sponsorisés), permettant de personnaliser, grâce à l'exploitation de données, les campagnes promotionnelles adressées aux clients fidèles. RelevanC propose par ailleurs une offre d'agence retail media à destination des annonceurs FMCG en France et à l'International en s'appuyant sur les solutions RelevanC et les actifs du Groupe Casino dont l'entreprise fait partie (Monoprix, Franprix, Casino...).

A propos d'Inlead

Installée à Nantes, la société Inlead édite la 1ère plateforme de gestion de campagnes digitales géolocalisées, pensée spécifiquement pour les franchises, groupements ou réseaux d'entreprise. La solution, unique sur le marché, permet à la tête de réseau de créer et mettre à disposition des points de vente des campagnes Google Ads, Display, Youtube mais également Facebook ou Instagram qui sont automatiquement adaptées à la localisation de chacun des membres. La plateforme permet également de centraliser la gestion des fiches Google My Business, de gérer et répondre aux avis clients et de déployer / mettre à jour automatiquement un storelocator et les pages géolocalisées des points de vente associées.

Contact presse :

Jessy Doin : jessy.doin@plead.fr – 06.78.39.09.38