

Économie | E-Business | Marketing Digital

EmailStrategie fusionne avec Dolist

Opération de croissance pour Dolist qui se positionne comme le leader indépendant du Data Marketing et du routage E-mails & SMS en France

Dolist renforce sa présence sur le marché de la Data, du Messaging et du Marketing Automation. La fusion avec EmailStrategie permet à Dolist d'accroître ses parts de marché avec un chiffre d'affaires consolidé de 7,3 millions d'euros.

Bordeaux, le 22 janvier 2019 – Les deux entreprises, pionnières de l'e-mail marketing en France depuis les années 2000, annoncent leur fusion. Un nouvel ensemble porté par la marque DOLIST qui **représente environ 800 clients, un chiffre d'affaires consolidé de 7,3 millions d'euros et 75 collaborateurs**. Le siège social est basé à Mérignac (33) en Nouvelle-Aquitaine tandis que les activités opérationnelles seront réparties entre Bordeaux, La Rochelle, Paris, Lyon, Madrid (Espagne) et Cluj (Roumanie).

Jean-Paul Lieux, Denis Olivier et Frédéric Buron annoncent la fusion d'EmailStrategie avec Dolist



Frédéric Buron, fondateur d'EmailStrategie et nouvel associé de Dolist, se réjouit de cette opération de fusion : *"Je suis ravi de rejoindre une entreprise telle que Dolist qui a fait ses preuves. Nous sommes très heureux d'apporter nos compétences pour former une équipe particulièrement expérimentée sur notre secteur."*

"Une fusion qui a du sens" pour une offre technologique forte

*"La logique de cette fusion est de **mettre nos moyens en commun pour renforcer nos offres de plateformes et de services professionnels dans le domaine du Customer Data Marketing et du Marketing Automation**",* indique Jean-Paul Lieux, co-fondateur de Dolist.

Dolist bénéficie ainsi de ressources techniques et de production supplémentaires pour donner du poids à son offre technologique. Le nouvel ensemble proposant désormais :

- la **plateforme WEWMANAGER**, une suite professionnelle modulaire de marketing automation pour l'acquisition et la fidélisation client : e-mail, sms, réseaux sociaux et data marketing.
- la **plateforme CAMPAIGN**, une solution de Data & Automation Marketing lancée en septembre dernier qui tend à se spécialiser sur des spécificités sectorielles, telles que celles du Retail, du e-commerce, du tourisme, etc.
- les solutions **D-V8** (gestion de campagnes marketing), **D-EMT** (dédiée aux e-mails et SMS transactionnels) et **Dolist Smart Omnichannel** (datamart et Trigger omnicanal).
- un service totalement dédié à la **délivrabilité et à la sécurité des données** avec 5 personnes à temps plein.

Les clients d'EmailStrategie pourront bénéficier quant à eux d'une offre de services particulièrement complète (conseil, production, formation), en complément de la technologie utilisée jusque-là.

La maîtrise de la Relation Client Digitale

Dolist intervient désormais sur l'ensemble de la digitalisation de la relation client au travers de trois grands types d'offres :

- Des **technologies Data & Messaging Marketing** permettant :
 - la mise en place de datamart et la centralisation des données orientées Data Quality
 - le traitement des Data : scoring, datamining, ultra-personnalisation de messages
 - l'activation des données via de multiples canaux : e-mail, sms, push RS, Push web, push app, flux data personnalisés
 - la datavisualisation (suivi et maîtrise des KPI, dashboards personnalisés)
 - une exploitation optimisée : clouds privés, gestion pro-active de la sécurité et de la délivrabilité, monitoring, délégation technique
- Un **Studio d'accompagnement à la réalisation et à la gestion opérationnelle de campagnes** digitales (en mode ponctuel ou full service) : créations graphiques et motion design, réalisations HTML & CSS, e-mails dynamiques et interactifs, formulaires & pages d'acquisition, etc.
- Un **service de Conseil Marketing** (audits, missions personnalisées et workshops) structuré autour de quatre pôles d'expertise : l'acquisition de contacts, la conversion des prospects, la fidélisation des clients et le suivi des performances marketing.

Denis Olivier, co-fondateur de Dolist, témoigne avec une vision très positive de l'avenir : "*Avec ce niveau de spécialisation de compétences et la mutualisation de nos différents savoir-faire, nous avons aujourd'hui la maîtrise nécessaire pour répondre aux **défis de la sécurité des données** tout en offrant une grande **souplesse d'utilisation de nos plateformes** aux 800 sociétés utilisatrices.*"

Perception partagée par son associé, Jean-Paul Lieux, qui conclut : "*Nous avons considéré que ce rapprochement a du sens et **s'intègre parfaitement à notre projet de développement** en France et en Europe. C'est avec une équipe renforcée et motivée que nous allons **continuer à innover pour accompagner nos clients** dans la réussite de leurs opérations marketing.*"

À propos de Dolist

Experte du e-marketing et de la smart data, Dolist conçoit et déploie les campagnes avec une exigence constante : créer et stimuler des relations durables entre les marques et leurs publics. Dolist propose un ensemble de services et d'outils dédiés aux enjeux divers de l'adressage digital. Du conseil stratégique à l'accompagnement opérationnel, Dolist optimise et révèle le potentiel des données et des messages pour permettre aux annonceurs d'engager leurs clients de manière durable.

Informations & actualités : www.dolist.com

Contact presse

Gaëlle Guillocheau, Directrice communication Dolist : g.guillocheau@dolist.com - 06 58 35 43 10