

Limonetik dresse son bilan 2009 : une année riche en contrats

La société Limonetik a développé une solution, « **Limoney** », qui rend immédiatement valables tous les moyens de paiements alternatifs (cartes cadeaux, cartes de fidélité, bons d'achat, etc.) sur le TOP 100 des sites de e-commerce. Limoney, est au croisement entre la monétique et le e-commerce : **C'est un facilitateur et un accélérateur de transactions sur Internet, au service :**

- **des cyberacheteurs** (multiplication des moyens de paiement à leur disposition),
- **des moyens de paiement alternatifs** (ouverture du marché des paiements on-line),
- **et des sites de e-commerce** (augmentation du nombre de transactions et en conséquence de leur chiffre d'affaires).

Lancée en septembre 2008, avec la signature d'un premier contrat avec le Groupe Printemps pour PrintempsListe, Limoney a remporté l'adhésion des sites de e-commerce et permis à la société Limonetik de **signer des contrats auprès de treize grandes marques du paiement alternatif en 2009.**

L'utilisation de la solution Limoney permet :

... aux offres de prêts, telles que :

- la carte Véronèse de C2C financement,
- 1euro.com de Cofidis,
- la carte Privilège de Cofinoga / CDGP,

de rendre leurs réserves de crédit disponibles aux consommateurs, pour faire leurs achats en ligne et de bénéficier de remises immédiatement déduites du montant de leurs achats.

En décembre 2010, **Limonetik a organisé techniquement et commercialement** pour le compte de CDGP/ Cofinoga, **une première opération de marketing promotionnel** associant au paiement avec la Carte Privilège, des réductions instantanées pour son porteur. Cette mécanique promotionnelle, appliquée sur quatre sites marchands majeurs, a été finalisée en moins d'un mois, un délai impossible à tenir sans l'utilisation de la technologie de Limonetik.

... aux cartes cadeaux, cartes prépayées et listes, telles que :

- la carte cadeau Pimengo,
- la carte Best du Groupe Evrest Marketing,
- les coffrets cadeaux Wonderbox,
- les cartes prépayées Tonéo,
- la carte cadeau luxe MyPrestigium,
- les listes de PrintempsListes,
- le pot commun en ligne Leetchi,

de devenir valables sur les sites de e-commerce de leur choix et d'offrir à leurs utilisateurs un éventail de possibilités multiplié pour utiliser ces cartes.

... aux programmes de fidélisation et de couponing, tels que :

- le programme de fidélisation client d'une grande banque française,
- le site de couponing Pixibox de High Co 3.0,
- le portail du club étudiant OSE (réseau des mutuelles étudiantes SMERA),

d'offrir des avantages et des bons de réduction, immédiatement valables sur les sites de e-commerce sélectionnés par chacun d'entre eux, pour ses adhérents.

L'année 2010 s'ouvre sur de nouveaux marchés

« Limonetik présente un avantage concurrentiel fort sur le marché des transactions en ligne. Elle propose à la fois : la solution qui permet leur mise en place technique simple et rapide, sur les sites de e-commerce, et l'accompagnement de leur développement, avec des mécaniques de marketing adaptées. » explique Christophe Bourbier, Directeur Général de Limonetik, « Nous allons orienter notre développement vers plus de services associés, qui permettront aux différents acteurs du paiement alternatif de se développer sur Internet et de disposer d'une solution business sur mesure et clés en mains »

En 2010, la stratégie de Limonetik sera de déployer en priorité **deux axes de croissance majeurs** :

- **Le développement des solutions marketing et des mécaniques promotionnelles associées à la technologie Limoney**, afin d'accélérer le volume de transactions entre les moyens de paiements alternatifs et les sites de e-commerce.
- **Le lancement d'un nouveau marché** : le remboursement en ligne des sinistres aux assurés, par les assurances dommages.

A propos de Limonetik

LimonetiK a été créée en 2007 par cinq ingénieurs experts des Technologies et du Marketing Internet, Nicolas BENADY, Christophe BOURBIER, Jérôme CONNAC, Olivier BERTHELIER et Antoine ASFAR. Après 18 mois de recherche et développement pour mettre au point la nouvelle solution monétique, « Limoney » ils remportent des concours tels que « Entreprise Innovante Ile de France », « Grande Prix de la Mairie de Paris », « Tremplin Sénat », sont déclarés Best Innov' et remportent l'Award Spécial du salon e-commerce 2008. Ils réalisent leur première levée de fonds de 1,8 millions d'euros en juin 2008, auprès d'entrepreneurs de la netéconomie et du monde de la finance pour accélérer leur développement en Europe. En septembre 2008, Limonetik lance Limoney sur le marché et signe un premier contrat en octobre avec le groupe Printemps, qui rend ses listes de mariage valables n'importe où sur Internet. Depuis Limonetik a lancé de nombreuses applications de sa solution.

Contacts presse :

Alter'Com Conseil

Anaïs Durand - adurand@linkincom.fr - 06 61 38 78 43

Estelle Monraisse - altercom@club-internet.fr - 06 60 41 81 52