

Weezevent rachète Nemopay et lance la 1^{ère} solution de billetterie et de cashless intégrée

UNE ORIENTATION STRATÉGIQUE QUI PERMETTRA À WEEZEVENT DE RENFORCER SON AVANCE TECHNOLOGIQUE ET SON OFFRE AUX ORGANISATEURS D'ÉVÉNEMENTS

Paris, le 19 mars 2015

Weezevent annonce le rachat de la société Nemopay, pionnière française des solutions de cashless. Nemopay a conçu un système de paiement et de porte-monnaie privatif reposant sur des cartes sans-contact qui permet tant aux accepteurs (bars, restauration, distributeurs, points de vente,...) qu'aux consommateurs de simplifier et raccourcir l'expérience d'achat.

Avec les compétences techniques de l'équipe Nemopay, Weezevent lance la première solution événementielle intégrant dans un même process une billetterie et une application de cashless éprouvée par plusieurs millions de transactions et des événements d'envergure au Parc Astérix notamment. La vente de billet, le contrôle des accès, les consommations sur site, mais aussi des activations marketing seront ainsi possible avec ce service.

« Notre promesse est de fournir les meilleurs outils pour organiser des événements. Associer la billetterie et le cashless dans une même interface nous paraissait la meilleure innovation possible pour répondre aux attentes de nos clients » déclare Pierre-Henri Deballon, CEO de Weezevent.

Aux clients de Nemopay s'ajoute déjà une dizaine d'organismes de festivals français et internationaux. Des lieux (arenas et salles) ainsi que des clubs sportifs marquent également un véritable intérêt pour cette offre packagée.

« Le ticket électronique est ici remplacé par un support bracelet ou carte, rechargé lors de la vente en ligne, avant ou pendant l'événement, qui sert au contrôle des accès et permet de consommer. Pour l'organisateur, c'est un suivi des ventes, des stocks et de la comptabilité en temps réel, moins de files d'attente, la fin des vols, plus de consommations impulsives et surtout des applications marketing à inventer... » déclarent Thomas Recouvreur, Matthieu Guffroy et Arthur Puyou, fondateurs de Nemopay.

Par cette orientation stratégique, Weezevent s'intègre parfaitement au projet global de vente-privee dans le secteur du divertissement, qui poursuit ainsi l'accélération du développement de sa filiale Entertainment.

► A propos de weezevent.com

Weezevent aide plus de 40 000 organisateurs et lieux d'événements avec une solution innovante de billetterie et d'inscription dématérialisée, accessible en self-service, lauréate du Grand-Prix de l'Innovation de la Mairie de Paris. Depuis son lancement à Dijon en 2008, la start-up a permis d'écouler plus de 10 millions de billets pour des événements de tout type : salons, concerts, soirées, festivals, conférences, courses à pieds... et surtout de toute taille : de quelques participants à plus de 100 000 spectateurs. L'accès au logiciel d'inscription en ligne est gratuit et seule une commission incluant les frais bancaires de 2,5% ttc du prix du billet est prélevée sur chaque ticket électronique. Pour compléter son offre, weezevent.com propose un guichet de vente sur place et des outils d'accueil et de contrôle d'accès iOS. Implantée à Dijon, Paris et Montréal, l'entreprise réalise des ventes dans plus de 10 pays et a remporté le Fast500 EMEA (le prix de la société européenne à la plus forte croissance dans les nouvelles technologies). Pour renforcer son ambition, Weezevent a annoncé début 2015 l'entrée de vente-privee.com dans son capital. Les informations disponibles sur weezevent.com sont accessibles sur <http://www.weezevent.com/presse.php>

► A propos de Nemopay

Start-up née à l'Université de Technologie de Compiègne (UTC) du savoir-faire de trois ingénieurs Arthur Puyou, Matthieu Guffroy et Thomas Recouvreur, Nemopay a commencé par se spécialiser dans le développement d'un produit couvrant l'ensemble des besoins du campus. Ceci passe par l'intégration avec l'ensemble des services disponibles, des associations étudiantes aux photocopies, en passant par les machines à laver et les machines à café, mais également par des services innovants pour les usagers, comme le virement à un ami. Initialement lancé en 2011, le service est commercialisé depuis 2014 par Nemopay et a déjà permis de simplifier les paiements pour des salles de concerts ou des campus, ainsi que pour plusieurs événements.

► A propos de vente-privee.com

vente-privee.com est le créateur du concept de ventes événementielles sur Internet et le leader mondial du secteur. Spécialiste depuis 2001 du déstockage en ligne de grandes marques, son accès est réservé à ses 24 millions de membres en Europe. L'inscription au club vente-privee.com est gratuite et sans obligation d'achat. Les ventes sont limitées dans le temps (3 à 5 jours) et sont organisées en étroite collaboration avec plus de 2 600 grandes marques internationales dans tous les domaines : prêt-à-porter, accessoires de mode, équipement de la maison, jouets, articles de sport, high-tech, gastronomie, voyages... Un partenariat avec les marques permet de proposer des prix bénéficiant de fortes décotes (-50 à -70%) par rapport aux prix conseillés. Avec 2 100 collaborateurs et une présence dans 8 pays européens, vente-privee.com a réalisé en 2014 un chiffre de ventes consommateurs de 1,7 milliard d'euros TTC. Les informations disponibles sur vente-privee.com sont accessibles sur <http://pressroom.vente-privee.com>