



Information presse  
Paris, le 19 mars 2009

## **Acxiom participe au salon SECA+IT 2009, le salon des solutions, conseils et technologies pour l'entreprise innovante**

**- Les 31 mars, 1<sup>er</sup> et 2 avril 2009 -**

**Paris – Porte de Versailles Hall 1 - Stand J23**

Acxiom, expert en connaissance client et ciblage marketing, annonce sa participation au salon SECA+IT, le salon des solutions, conseils et technologies pour l'entreprise innovante, qui se déroulera du 31 mars au 2 avril 2009 à Paris. Cette nouvelle édition se veut fédératrice, pour présenter, analyser et décrypter les solutions et technologies au service de l'entreprise.

A cette occasion, Acxiom présentera ses différentes expertises pour accompagner ses clients dans la mise en place et la gestion de leurs campagnes marketing : vision client 360°, e-CRM & Relation client, marketing interactif et multicanal, recrutement clients, plateforme SaaS, Business Process Outsourcing, bases de prospection... Autant de solutions pointues et innovantes pour aider les annonceurs à optimiser leurs stratégies marketing.

En complément de sa présence sur le stand J23, Acxiom sponsorise une conférence du cycle « Relation Clients », sur le thème de la performance des centres de contacts, et anime un atelier expert pour présenter sa solution SaaS, RTCR (Real-Time Customer Recognition), une plateforme de services accessible via le Web pour traiter les données clients en temps réel, les enrichir et améliorer sa connaissance client grâce à la vision 360°.

**Conférence « Relation Clients »  
mercredi 1<sup>er</sup> avril 2009 :**

**10h45 – 11h45**

**« Adapter la performance des centres de contacts à un contexte multicanal, pour une meilleure expérience client et une optimisation des coûts »**

**Intervenants :**

**Johan Benoualid, Directeur Commercial – Acxiom France  
Christian Leclerc, Responsable Ventes directes - Direct Energie**

**Christophe Lemee**, Directeur Général Délégué – **PhoneAndphone.com**  
**Fabrice Marque**, Associé responsable des activités « Service Transformation » au sein  
de la « service line » CRM – **Accenture**

**Thierry Prat**, Responsable du SI Centre de Contacts – **Bouygues Telecom**  
**Alexandra Truszkowski**, Responsable département salariés et service client mail –  
**Orange**

**Animateur :**

**Mickaël Lejard**, Co-président – **Agora Clubs**

\*\*\*\*\*

**Atelier Expert**  
**mercredi 1<sup>er</sup> avril 2009 :**

**16h15 – 17h00**

**« Présentation de RTCR : Real-Time Customer Recognition, une  
nouvelle plateforme web service SaaS pour le traitement et  
l'enrichissement des données client en temps réel »**

Objectif : exploiter toutes les données clients comme un avantage concurrentiel et  
générer des ventes tout en réduisant le TCO (Total Cost of Ownership).

**Intervenants :**

**Hubert Derai**, Directeur Général - **HD Assurances**  
**Bertrand Jesenberger**, Directeur CDI & Solutions - **Acxiom France**

**Pour toute information complémentaire et/ou organisation de rendez-vous  
avec Acxiom lors de cet évènement,  
merci de contacter l'agence Wellcom au 01 46 34 60 60.**

\*\*\*\*\*

**Plus d'informations sur le Salon SECA :**

<http://www.salon-seca.com/>

**A propos d'Acxiom :**

Acxiom France (100 collaborateurs), filiale d'Acxiom® Corporation (NASDAQ : ACXM), conçoit et met en œuvre des solutions opérationnelles pour optimiser les campagnes marketing Online et Offline de ses clients quel que soit leur secteur d'activité.

Grâce à son expertise sur le ciblage comportemental des consommateurs, Acxiom place la connaissance client au cœur des stratégies et réconcilie ainsi marketing stratégique et marketing opérationnel.

De la collecte des données à leur exploitation, Acxiom rend l'information intelligente et accompagne les entreprises dans cette démarche grâce à une gamme de solutions complètes et pointues telles que :

- RTCR (Real Time Customer Recognition), technologie fondée sur la reconnaissance et la qualification client/prospect en temps réel, qui se décline en 5 solutions : Real Time Recommendation, Vision client 360°, Suggest Address, Collecte Cœur de Cible, Dynamic Email Appending;
- La Base de Prospection Online, base dédiée, qualifiée et segmentée de 7 millions d'adresses e-mails qui permet aux entreprises d'entreprendre une prospection multi-canal optimisée en intégrant également adresses postales et numéros de téléphone ;

- La mégabase Offline de 6 millions de foyers français qualifiés sur plus de 600 critères ;
- Personix<sup>®</sup>, la première segmentation descriptive et explicative du comportement de consommation des foyers français.

Plus d'informations : [www.acxiom.fr](http://www.acxiom.fr)