

---

## COMMUNIQUE DE PRESSE

Paris, le vendredi 10 septembre 2010

---

Mots-clés : MARKETING DIRECT / BASES DE DONNEES / CRM / B2B / SAAS

### **La sirementisation en temps réel : un nouveau service en mode SaaS de CBC DEVELOPPEMENT**

▪ En temps réel avec une simple connexion Internet, la nouvelle solution de CBC DEVELOPPEMENT permet d'actualiser et d'enrichir automatiquement, en un clic, des fichiers commerciaux B2B. ▪ Elle facilite aussi la saisie des coordonnées dans les formulaires de contact des sites Web. ▪ La solution résulte d'un partenariat entre l'éditeur de logiciels de marketing direct, CBC DEVELOPPEMENT, et La Base Marketing, un spécialiste des données B2B.

#### **La sirementisation, pourquoi ?**

Un nouveau client à rentrer dans un CRM ? Un achat de fichiers pour enrichir des bases de prospection existantes ? Attention, danger ! Dénominations commerciales, sigles, raisons sociales, noms de marques sont autant d'appellations en usage pour désigner les entreprises et autant de risques de doublons dans une base B2B. **Pourtant, tous les professionnels du marketing direct le savent, il suffit d'introduire une seule clef, le SIRET, dans une base B2B pour y mettre de l'ordre !** Un fichier B2B à nettoyer ? Des professionnels vous proposent une prestation de **sirementisation**<sup>1</sup> basée sur le fichier de l'INSEE avec enrichissement du fichier en option.

#### *Contacts*

Relations presse

■ Agence C3M

■ Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle Amiard

[michelle@agence-C3M.com](mailto:michelle@agence-C3M.com)

Cathy Lacides

[cathy@agence-C3M.com](mailto:cathy@agence-C3M.com)

*« Reste à faire une extraction de vos bases, l'envoyer au prestataire retenu, attendre que le traitement s'effectue et réimporter ensuite le fichier corrigé et enrichi .... Entre temps, pour avoir la bonne dénomination commerciale ou raison sociale, sirementiser les nouvelles données, le commercial qui rentre un nouveau client, la Direction Financière qui enregistre un nouveau compte, la Direction des Achats qui référence un nouveau fournisseur, n'ont pas d'autre choix que de **consulter sur le web, au cas par cas, Infogreffe ou Societe.com ... Plutôt fastidieux...** », explique Claude Biton de CBC DEVELOPPEMENT.*

---

<sup>1</sup> Le SIRET, c'est comme un N° de sécurité sociale : un identifiant unique attribué par l'INSEE au moment de la création de l'établissement (ou de l'entreprise pour le SIREN), et qui ne s'éteindra qu'avec elle... La sirementisation consiste à retrouver le N° de sirement dans un fichier d'entreprises en le rapprochant du référentiel de l'INSEE pour en éliminer les doublons et éventuellement l'enrichir en données administratives et financières (CA, effectif, adresse, NAF, dirigeant...).

## **Nouveau ! La sirementisation et l'aide à la saisie en temps réel grâce au SaaS**

- Nettoyer votre base B2B d'un coup sans avoir à l'extraire !
- Sirementiser facilement de nouveaux enregistrements au fil de l'eau, sans faire de copié collé de champ à champ depuis Infogreffe ou Societe.com.
- Pouvoir valider avec ergonomie et puissance la bonne raison sociale, l'exacte dénomination commerciale par simple requête même approximative, depuis les postes de travail des utilisateurs, en temps réel, d'un simple clic ...

C'est dorénavant possible grâce à la solution B to B en mode SaaS développée et commercialisée conjointement par CBC DEVELOPPEMENT et La Base Marketing.

*« Un service apprécié par les utilisateurs est l'aide à la saisie : quand on n'est pas sûr de la dénomination officielle de l'entreprise, on obtient de la part de l'outil une liste de propositions approchantes », explique Claude Biton, de CBC DEVELOPPEMENT. « Avec notre solution et pour la sirementisation en mode SaaS, nous offrons des résultats très souvent bien supérieurs à 80% »*

### **Révolutionnaire de simplicité !**

CBC DEVELOPPEMENT propose une solution logicielle en ligne facilement intégrable dans l'outil CRM de chaque entreprise. **Confidentialité, sécurité, et immédiateté : le service en mode SaaS apporte ces trois avantages.**

Le fichier client ne transite plus de l'un à l'autre, il reste dans l'entreprise et l'enrichissement se fait à distance, sans déplacement des données.

### **CBC DEVELOPPEMENT s'est associé à LBM - La Base Marketing**

Le service est co-produit par CBC DEVELOPPEMENT et La Base Marketing (LBM), respectivement éditeur logiciel et titulaire de la licence de rediffusion des données Siren de l'INSEE.

*« LBM, rediffuseur officiel de l'INSEE, apporte sa base de données et CBC DEVELOPPEMENT, le logiciel métier qui fonctionne en mode SaaS », explique Eric O'Quin, Gérant de la société LBM. « Les entreprises attendaient un service de ce type, simple et immédiat. Il répond à leur demande d'autonomie, de réactivité et d'optimisation en permettant un téléchargement en toute légalité », conclut-il.*

*« La sirementisation est un processus qui fait toujours économiser de l'argent sur les coûts de mise à jour des données. CBC DEVELOPPEMENT confirme ainsi sa pleine maîtrise des Services SaaS et son expertise en optimisation des données », rajoute Claude Biton, Président de CBC DEVELOPPEMENT.*

- **Modalités tarifaires : de 40 à 220 euros H.T. au mille**
- **Cibles :** Cette offre s'adresse aux professionnels du MD. Courtiers en fichiers B2B ou annonceurs à la tête de bases de données professionnelles.

### **A propos de La Base Marketing.**

Après 20 ans d'expérience dans les bases de données B to B et le marketing opérationnel, Eric O'Quin et Christophe Chardin ont créé LA BASE MARKETING. Ces années leur ont permis d'acquérir une réelle expertise et d'être confrontés à bon nombre de problématiques liées aux bases. Aujourd'hui, avec les outils de LBM, ils mettent leur expérience à profit pour être au plus près du client et le conseiller en fonction de ses besoins spécifiques. Pour en savoir plus : [www.labasemd.com](http://www.labasemd.com)

**A propos de CBC DEVELOPPEMENT.** CBC DEVELOPPEMENT conçoit, édite et distribue depuis 12 ans, des logiciels de gestion de la relation client. Ses gammes sont destinées à optimiser l'organisation des centres d'appels, d'un part, et la gestion de la qualité des données et fichiers, d'autre part. D'autres services et logiciels sont d'ores et déjà proposés en mode SaaS : Restructuration et Normalisation Postales, Mise à Jour Automatique des Téléphones (tant français qu'étrangers), ...

CBC DEVELOPPEMENT est membre actif du SNCD – syndicat national de la communication directe.

Ses produits sont homologués par le SNA LA Poste. L'entreprise fait également partie de la petite douzaine de sociétés partenaires Charade de La Poste. CBC DEVELOPPEMENT réalise 1 million de CA et emploie 8 personnes à Paris. Elle intervient en France, Espagne et Tunisie.

**Plus de 3 000 entreprises**, de toutes tailles, dans tous les secteurs, utilisent ses solutions : Bancassurance (Crédit Mutuel, Crédit Agricole...), VPCistes (3 Suisses, JM Bruneau, Manutan...), médias (Editions de l'Echiquier (groupe de presse L'Alsace, Groupe Moniteur, Arvato Services-groupe Bertelsmann...), centre d'appels, Administration (Assurance Maladie)...

CBC DEVELOPPEMENT est partenaire technologique IBM et membre du Club Alliances.

Pour en savoir plus : [www.cbcdeveloppement.fr](http://www.cbcdeveloppement.fr)