

EMAILSTRATEGIE.com  
*Agence E-mailing & Webmarketing*

« *L'e-mailing,  
un enjeu stratégique* »

*Contacts Presse*



OXYGEN

Majida GUETTAOUI  
Priscilia FARTOUKH  
01 41 11 37 89  
[majida@oxygen-rp.com](mailto:majida@oxygen-rp.com)

**emailstrategie®**

Frédéric BURON  
05 46 66 10 00  
[marketing@emailstrategie.com](mailto:marketing@emailstrategie.com)

# SOMMAIRE

Introduction	page 2
<b>I - EmailStrategie® : un service global pour appréhender l'e-mailing et le webmarketing</b>	<b>page 3</b>
1. <b>L'e-mailing</b>	page 3
a. <i>L'e-mailing de A à Z</i>	page 3
b. <i>Full Service ou Self Service : le choix du client</i>	page 3
2. <b>Services complémentaires</b> : au-delà de l'e-mailing	page 4
<b>II - L'e-mailing vu côté utilisateur : facile, simple et pratique</b>	<b>page 5</b>
1. <b>L'assistance utilisateur online et par téléphone</b>	page 5
2. <b>Réactivité</b> : une campagne e-mailing en moins de 15 minutes	page 5
3. <b>Agence créative</b> : facteur clé de succès	page 6
4. <b>Analyses et statistiques ultra performantes</b>	page 6
5. <b>Module spécial agence de publicité / communication</b>	page 7
<b>III - Des outils informatiques de haut niveau</b>	<b>page 7</b>
1. <b>Plate-forme WebAsp5</b> : unique et exclusive	page 7
2. <b>Edocmail®</b> : un module full automatisé	page 8
3. <b>La sécurité au service des utilisateurs</b>	page 8
4. <b>Mises à jour et nouveaux outils</b>	page 8
<b>IV - Chiffres clés, communication et stratégie</b>	<b>page 9</b>
1. <b>Les chiffres clés</b>	page 9
2. <b>Stratégie de développement et démarche participative</b>	page 9
3. <b>Communication et marketing</b>	page 9
4. <b>Equipe et historique</b>	page 10

# LE WEBMARKETING,

## Un nouvel outil marketing qui explose

EmailStrategie®

Un spécialiste qui vous aide à le mettre en œuvre

Le marché français de l'Internet se porte bien, TRES bien même. La barre fatidique des 30 millions d'internautes vient d'être dépassée et l'on n'a jamais dénombré autant de créations de sites Internet en France.

L'e-business a pris son envol et se développe de manière significative. On compte près de 19 millions<sup>1</sup> de cyberacheteurs en France en 2007, soit 22 % de progression par rapport à 2006.

**Le Web est devenu en quelques années un nouvel acteur de notre vie quotidienne :** nouveau média incontournable, source d'informations, nouvelle plate-forme de commercialisation, mais aussi nouveau lieu de rencontre et d'échange.

### Qui dit nouvel acteur, dit nouveau code

Ce n'est pas parce que le consommateur/utilisateur se retrouve derrière un écran d'ordinateur, qu'il n'est pas possible de construire avec lui une relation privilégiée.

L'objectif du webmarketing (pratique marketing incluse dans le marketing direct par Internet) est justement de construire un rapport interactif, direct et personnalisé avec un consommateur via le Web et des outils dédiés.

D'ailleurs les marketeurs ne s'y trompent pas. Selon une étude ICOM datée d'octobre 2006 et réalisée dans plus de 25 pays, ils placent les **blogs/e-mails** et **sites de marques en N°1 des nouveaux médias en plus forte croissance**, loin devant le sponsoring, le marketing viral ou même les SMS.

**Le WEBMARKETING utilise toute une palette d'outils, dont le principal, l'e-mailing**, pour apporter des solutions diverses à des projets de développement : vous souhaitez renforcer le positionnement de votre marque, accroître la fidélité de votre clientèle ou plus simplement développer votre e-business... L'e-mailing vous aidera à remplir vos objectifs.

En consacrant son activité au webmarketing et plus spécifiquement à l'e-mailing, **EmailStrategie® est devenu, en quelques années, un des spécialistes leader de l'OFFRE GLOBALE e-mailing sur le territoire français.**

Acteur incontournable de l'e-mailing, EmailStrategie® accompagne tous les marketeurs, directeurs de communication et services Web dans leurs campagnes e-mailing et leurs stratégies webmarketing.

---

<sup>1</sup> Source ACSEL - Association pour le Commerce et le Service En Ligne / Août 2007

# L'e-mailing, un enjeu stratégique, mot d'ordre de la société EmailStrategie®

## I – EmailStrategie® :

### UN SERVICE GLOBAL POUR APPREHENDER L'E-MAILING ET LE WEBMARKETING

**EmailStrategie® apporte son expertise du marché Internet et du webmarketing associée au souci de performance de ses outils, devenant ainsi un acteur incontournable de l'e-mailing.**

## 1. L'E-MAILING

### a. L'e-mailing de A à Z

EmailStrategie®, agence conseil en stratégie et réalisation de campagnes e-mailing, met à la disposition de ses clients **un service global et complet**, qui intègre toutes les composantes du marketing direct par e-mail : **gestion de bases de données, création, diffusion des messages et statistiques.**

Un service d'expert qui suit votre projet de A à Z, où **chaque étape est intégrée au sein de l'entreprise**, ce qui permet d'aller vite, de gagner du temps, et surtout, de fiabiliser l'ensemble du process.

Pour chaque nouvelle campagne, un **chef de projet interne** à EmailStrategie® est nommé et accompagne le client dans toutes les étapes de son opération. Le chef de projet définit avec le client **le schéma relationnel de sa campagne** : il propose une stratégie et la mise en place d'outils et de moyens en fonction de ses objectifs.

- ✘ **Réflexion et stratégie** : EmailStrategie® accompagne ses clients pour définir avec eux et selon leurs objectifs (accroître la fidélité clients, conquête de nouveaux clients, valorisation de la relation client...) quelle est la stratégie la plus adaptée, et quelle forme opérationnelle doit-elle prendre. Un conseil d'expert du web, qui n'oublie jamais la performance.
- ✘ **Création des messages** : EmailStrategie® propose alors, via son service création interne, de créer un message (e-mail) ainsi que tous les supports online (site Web, e-bannières...), en tenant compte des impératifs graphiques et techniques (charte, logos, identité graphique...) des entreprises et des objectifs de la campagne.
- ✘ **Gestion de bases de données et diffusion** : s'appuyant sur une plate-forme technique performante (plate-forme WebAsp5), EmailStrategie® propose à ses clients une palette de services en ligne qui permettent de créer et d'administrer des bases de données complexes. La diffusion des messages est réalisée à partir de plusieurs sources : bases de données internes, bases hébergées en externe, bases de données louées, bases de données collectées par EmailStrategie® (via formulaires sur sites Web...).
- ✘ **Analyses statistiques et webtracking** : EmailStrategie® met à la disposition de ses clients, 12 modules de statistiques qui permettent d'apprécier la performance des campagnes e-mailing : taux de clics, profils des cliqueurs, comparatifs de campagnes, mesures de ROI (retour sur investissement)...

### b. Full Service ou Self Service : le choix du client

La plate-forme technique WebAsp5 créée par EmailStrategie® et pour son utilisation exclusive, a été développée dans le souci constant de pouvoir répondre à deux demandes distinctes du client : le Full Service et le Self Service.

- ✘ **Le Full Service** : utilisé principalement par les clients d'EmailStrategie®, la campagne e-mailing est gérée dans son intégralité (stratégie, création, diffusion et analyse) ou en partie par EmailStrategie®.
- ✘ **Le Self Service** : le donneur d'ordre signe un contrat annuel avec EmailStrategie®. Ce contrat lui permet alors d'accéder aux différents services de la plate-forme autant de fois qu'il le désire et **de gérer lui-même ses campagnes e-mailing**. Le client accède à la plate-forme 24h/24 et 7j/7, et à toutes ses fonctionnalités par un simple navigateur Web. Il autogère les différentes étapes de son e-mailing. Il peut héberger ses bases de données et les enrichir s'il le souhaite, envoyer ses campagnes e-mailing, accéder à ses statistiques... A chaque fin de mois, une facture tenant compte de sa consommation personnelle lui est expédiée.

La plate-forme WebAsp5 a été conçue et structurée autour et pour l'utilisateur. Un internaute débutant a donc la capacité **d'utiliser le module Self Service sans aucune formation préalable**. Pour compléter son service, deux assistances sont disponibles :

- ✘ **Une aide online** accessible pour tous les paramètres de la campagne ;
- ✘ **Une assistance téléphonique** disponible du lundi au vendredi pour accéder aux conseils de professionnels sur l'utilisation du service online.

L'utilisateur peut même régler ses campagnes en ligne via un système de paiement sécurisé de la Société Générale (Sogenactif).

**Désormais, en moins de 15 minutes et sans aucune formation, il est possible d'expédier sa campagne e-mailing.**

**L'évolution et la mise à niveau de la plate-forme s'effectuent tous les jours, ce qui offre des conditions maximales de sécurité et d'utilisation.**

## 2. SERVICES COMPLEMENTAIRES : au-delà de l'e-mailing

En tant que spécialiste du webmarketing, EmailStrategie® se devait d'accompagner ses clients à travers une palette d'outils large et variée.

**Ces différents outils sont bien souvent proposés pour accompagner les campagnes e-mailing des clients, et accroître leurs performances ou leurs champs d'attaque.**

- ✘ **Campagnes SMS et fax** : EmailStrategie® met à disposition de ses clients ses compétences dans les domaines des campagnes SMS et fax, et propose là encore la gestion complète des messages ; gestion de bases de données, création de messages, diffusion personnalisée, analyse des retours...
- ✘ **Création de mini-sites** : il est parfois nécessaire de créer un mini-site Internet, relais de la campagne e-mailing. EmailStrategie® conçoit et réalise pour ses clients des sites Internet en HTML et Flash, des e-bannières animées en Flash, des intégrations vidéo, l'achat de noms de domaine... et vous transmet son expertise du Web !
- ✘ **Jeux concours** : de plus en plus usité, le jeu concours est un véritable outil du webmarketing. Législation, création, analyses statistiques... EmailStrategie® accompagne ses clients dans toutes les démarches.
- ✘ **Sondages et enquêtes** : intégré au sein de l'e-mail ou sur un site Web, le module de gestion d'enquêtes et sondages offre l'avantage d'être complètement paramétrable par l'utilisateur et lui apporte les résultats mesurés de ses actions.

## II – L’E-MAILING VU COTE UTILISATEUR : FACILE, SIMPLE ET PRATIQUE

**Avant d’être une société de conseil en stratégie et en réalisation de campagnes e-mailing, EmailStrategie® est avant tout une société HUMAINE, qui se met à la place de ses utilisateurs pour leur FACILITER LA « VIE WEB ».**

### 1. L’ASSISTANCE UTILISATEUR online et par téléphone

EmailStrategie® est une société à taille humaine, avec un service client à l’écoute de ses utilisateurs.

Qu’il s’agisse de campagnes Self Service ou Full Service, des chefs de projets sont disponibles pour accompagner les utilisateurs par téléphone du lundi au vendredi (9 h 00 - 12 h 30 / 14 h - 19 h 00).

Deux agences en France (l’une basée à La Rochelle et l’autre en Région Parisienne) permettent de se rencontrer rapidement afin d’élaborer les campagnes et d’établir les schémas relationnels des projets.

Pour ceux qui décident d’utiliser le Self Service et d’autogérer leurs campagnes, de nombreux modules d’aide sont disponibles directement sur le site, et l’assistance téléphonique leur est elle aussi accessible.

### 2. REACTIVITE : une campagne e-mailing en moins de 15 minutes de la commande à la diffusion.

Une des clés du succès d’EmailStrategie® réside avant tout **dans la réactivité** mise en place pour gérer ses dossiers clients.

La connaissance parfaite du marché de l’e-mailing, alliée à l’intégration de tous les processus de création, permet à EmailStrategie® de répondre aux demandes de clients de plus en plus pressés, mais toujours aussi exigeants (performance des outils, réactivité et services).

#### Option FULL SERVICE :

##### **15 minutes pour réaliser les différentes étapes !**

Dès la création d’une nouvelle campagne, un chef de projet EmailStrategie® va suivre le dossier dans son intégralité, permettant au client d’avoir un interlocuteur unique à qui s’adresser.

Les différentes étapes de validation d’un e-mailing (étude du code HTML du message, analyse de la base de données, envoi d’un BAT et diffusion) étant intégrées dans l’entreprise, **15 minutes environ sont nécessaires de la saisie de la commande e-mailing à la diffusion du message** (paiement en ligne et validation du BAT inclus) !

**Les capacités techniques de la plate-forme permettent d’expédier les campagnes à une cadence de 300.000 e-mails par heure et par opération.**

#### Option SELF SERVICE :

Une fois muni de ses codes d’accès, **moins de 3 minutes sont nécessaires pour diffuser sa campagne e-mailing** via la plate-forme WebAsp5 d’EmailStrategie®.

La facilité d'accès et d'utilisation de la plate-forme ne nécessite aucune formation particulière, ce qui offre l'avantage d'être opérationnel très rapidement.

### 3. Agence CREATIVE : FACTEUR CLE DE SUCCES

Un des facteurs clés du succès d'une campagne EmailStrategie® réside aussi dans la création graphique et le contenu des messages :

- ✘ **Création graphique** adaptée à la cible, aux produits, à l'entreprise
- ✘ **Relecture du contenu des messages** pour une meilleure performance
- ✘ **Découpage et optimisation du code source HTML** suivant des normes strictes (w3c et autres).

40 % des effectifs de l'entreprise sont dédiés à la création, point d'orgue de la campagne.

EmailStrategie® a intégré une équipe de créatifs au double cursus : formation webmaster allié à une formation en création ; l'assurance d'un message qui ressemble à l'identité de l'entreprise du client, tout en restant créatif et performant. L'équipe de création se complète au travers d'expériences et de sensibilités différentes, spécialisation HTML ou Flash par exemple...

### 4. ANALYSES ET STATISTIQUES ULTRA PERFORMANTES

**EmailStrategie® propose actuellement l'offre la plus complète en termes de données statistiques.**

EmailStrategie® met à la disposition de ses clients un panel d'outils leur permettant d'analyser les performances de sa campagne e-mailing, et de réajuster, si besoin, le message. Au total, pas moins de 12 modules statistiques sont proposés au client.

- ✘ **Statistiques générales** : informations, nombre de clics, parts de marché des liens...
- ✘ **Statistiques évolution** : évolution du nombre de clics par lien dans la durée, jour par jour, heure par heure, indicateur du niveau de réactivité de la base e-mails...
- ✘ **Identification et profil des répondants** : la plate-forme WebAsp5 vous permet d'identifier le profil des personnes qui ont cliqué selon les critères de la base de données initiale. Ces informations peuvent être utilisées pour connaître quelles sont les personnes intéressées par votre offre ou votre produit et ainsi proposer des campagnes e-mailing encore plus ciblées.
- ✘ **Le service webtracking** : ce service permet d'analyser les trafics et les ventes sur les sites marchands suite à l'envoi d'une campagne e-mailing. Chiffres d'affaires directs et indirects engendrés (personnes qui sont revenues sur le site ultérieurement), liste des produits vendus, liste des clients qui ont commandé, calcul du ROI (retour sur investissement),...

#### Des statistiques exclusives :

- ✘ **Le mapping pays** : le donneur d'ordre a accès à des statistiques très précises sur ses destinataires et leurs comportements suite à l'envoi d'un e-mailing. Pays qui a le plus ouvert ou cliqué dans le message, tris par territoires, répartition en parts de marché... : ces informations sont très précieuses, notamment pour les structures internationales qui expédient le même e-mail dans différentes langues à travers le monde.
- ✘ **Les configurations du parc des destinataires** : cette information consiste à identifier sur la base de données cible quels sont les navigateurs utilisés, les versions de Lotus et les typologies de matériels (Windows ou Mac OS...). Pour des raisons de confidentialité, l'information n'est transmise qu'en pourcentage du global.

Par exemple : X % de votre base de données travaille avec telle version de Microsoft Internet Explorer.

Cette information permet alors au donneur d'ordre de travailler de manière plus adéquate et donc plus performante les différentes technologies mises en œuvre sur son site Web par exemple.

- ▣ **L'analyse des domaines principaux de la base** : cruciales dans le cas d'une location de fichiers, ces données valorisent les 20 « domaines » principaux des destinataires. Il ne serait pas surprenant, par exemple, que 20 % de votre base louée soit en « wanadoo.fr » si votre cible est constituée de particuliers et/ou de petites entreprises. En revanche, cette même proportion sur un fichier de grands comptes mettrait en évidence sa mauvaise qualité.
- ▣ **Facile et pratique, les analyses en direct sur son adresse mail** : le donneur d'ordre (et/ou d'autres personnes mandatées par lui) reçoit automatiquement par e-mail et à une fréquence choisie, les statistiques souhaitées en fonction de sa sélection. Pratique, les analyses sont présentées sous forme de graphiques et de camemberts pour mieux les appréhender. Les formats XML et CSV sont aussi proposés pour une intégration des résultats dans un logiciel CRM.

Le chef de projet de la campagne est là aussi pour accompagner ses clients dans l'analyse de leurs statistiques (comparatifs de leurs campagnes précédentes, moyenne du secteur...)

## 5. MODULE SPECIAL AGENCE DE PUBLICITE / COMMUNICATION

Les agences de communication et de publicité sous-traitent habituellement la gestion des campagnes e-mailing qu'elles ont à gérer pour leurs clients.

EmailStrategie® leur apporte un service d'expert. Les statistiques et analyses expédiées directement au client final sont « customisées » à la charte de l'agence de communication. Elle a ainsi l'assurance d'apparaître officiellement en tant que gestionnaire de la campagne e-mailing auprès de ses clients.

## III - DES OUTILS INFORMATIQUES DE HAUT NIVEAU

**EmailStrategie® s'est doté d'outils informatiques performants, sécurisés et continuellement mis à jour pour offrir à ses clients un véritable service d'expert.**

### 1. PLATE-FORME WEBASP5 : unique et exclusive

Deux ans de recherche et développement ont été nécessaires à l'élaboration de la première pierre de la plate-forme WebAsp5.

**Développée par les experts d'EmailStrategie® et pour son utilisation exclusive, la plate-forme WebAsp5 intègre les modules techniques et pratiques les plus performants.** Upgradée chaque année en fonction des nouvelles techniques informatiques, elle propose aujourd'hui ce qui se fait de mieux dans le domaine du webmarketing.

Côté utilisateur, elle est facilement compréhensible, et ne nécessite aucune formation.

Elle le dispense même d'installer une application sur son serveur (ASP de Application Service Provider = Fournisseur d'Applications Hébergées) et supprime ainsi toute opération de maintenance ou de mise à jour.

L'accès à la plate-forme se fait facilement via un navigateur Web classique (recommandé avec Internet Explorer) et le routage des e-mails se fait via la plate-forme ; l'assurance pour l'utilisateur de ne pas être confronté aux contraintes de black-listes ou de spams.

L'accès aux statistiques se fait en temps réel via une disponibilité directe sur la plate-forme.

## 2. Edocmail® : un module full automatisé

Edocmail® a été créé par EmailStrategie® pour répondre à une demande de ses clients : **la gestion automatisée de l'envoi des documents administratifs, commerciaux, et d'alertes par e-mails et SMS.**

Factures, commandes, confirmations de commandes, relances de paiements, relevés de compte... le système Edocmail® gère automatiquement la diffusion des messages, en prenant en compte toutes les contraintes : sociétés différentes, canaux de diffusion (e-mail et SMS), personnalisation multicritères...

Ce système est utilisé aujourd'hui par des grands groupes pour gérer leurs programmes de fidélisation, leurs factures...

**Edocmail® a l'avantage de proposer un process simplifié, où tous les paramètres sont renseignés en moins de 5 minutes sur une seule page de la plate-forme.**

## 3. LA SECURITE AU SERVICE DES UTILISATEURS

EmailStrategie® a mis en place des outils et modules sécurisés pour permettre au donneur d'ordre d'exploiter ses campagnes e-mailing en toute tranquillité.

### ✕ Sécurité des internautes

Lutte anti-spam : EmailStrategie® lutte efficacement contre le spam en proposant des services répondant aux exigences de l'opt-in (le consentement du destinataire a été demandé avant l'envoi) et accompagne ses clients dans le respect de cette norme (EmailStrategie® s'identifie comme professionnel du routage, garantit la collecte d'e-mails opt-in, aucun serveur en black-listes, EmailStrategie® ne possède pas de fichiers e-mails...)

### ✕ Sécurité des donneurs d'ordre

Système EMSIP : ce système a été développé pour permettre de réserver l'accès unique à la plate-forme à un ou plusieurs ordinateurs au choix du donneur d'ordre. Le système est lui-même sécurisé via un login et un mot de passe d'identification.

Protection des fichiers : tous les serveurs sont hébergés dans des salles spécialisées répondant aux normes les plus strictes en matière d'hébergement professionnel.

Droits de propriété : les fichiers adresse et messages restent la propriété exclusive des clients d'EmailStrategie®.

Sauvegarde des fichiers : chaque fichier est sauvegardé à trois niveaux, sur le serveur, sur un système de sauvegarde et sur un site déporté.

Paiement en ligne sécurisé : pour le module Full Service, le paiement en ligne est sécurisé par la solution SOGENACTIF de la Société Générale.

## 4. MISES A JOUR ET NOUVEAUX OUTILS

EmailStrategie® fait évoluer au quotidien sa plate-forme (WebAsp5, nouvelle plate-forme 2007) en y intégrant des nouveaux outils encore plus performants.

Tout au long de l'année, les utilisateurs bénéficient de nouveaux modules évolutifs et adaptés à leurs besoins.

## IV – CHIFFRES CLES, COMMUNICATION ET STRATEGIE

### 1. LES CHIFFRES CLES

EmailStrategie® est un service de la société NETNOE (SARL au capital de 38.000 euros) créée en 2001.

- ✘ Chiffre d’Affaires en très forte progression : 2005 : 452.000 euros, 2006 = 650.000 euros, 2007 = 927.000 euros
- ✘ Très grande capacité de diffusion
- ✘ Plus de 300 clients dont une grande partie de grands comptes
- ✘ 24 % de la clientèle sont de grandes agences de communication confiant à EmailStrategie® la création et le routage pour leurs clients

### 2. STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT & DEMARCHE PARTICIPATIVE DES EMPLOYES

En consacrant son offre exclusivement sur le webmarketing et l’e-mailing, EmailStrategie® se positionne en **spécialiste** sur un marché ultra concurrentiel. Son service de création intégré, sa réactivité et son module Self Service font de lui **un expert sur le marché de l’e-mailing**.

L’objectif d’EmailStrategie® est double aujourd’hui : élargir sa palette d’outils marketing online et internationaliser sa structure.

#### **ITW de Frédéric BURON, gérant et fondateur de l’entreprise :**

*« Nos bons résultats et notre progression depuis le lancement de l’entreprise nous conforte dans l’idée que le webmarketing va devenir un outil de plus en plus intégré aux plans de communication des entreprises.*

*Notre volonté est axée sur l’accompagnement de nos clients dans leurs nouvelles perspectives et le travail en amont pour leur proposer toujours plus de nouveaux outils et de nouveaux services. Pour 2009, nous prévoyons de développer la plate-forme pour augmenter notre capacité d’envoi et renforcer les services de création et de webdesign.*

*Travaillant déjà avec des clients internationaux tels que 3M, Herald Tribune, Insead... nous souhaitons aller encore plus loin. Nous voulons pouvoir gérer nos clients et leurs filiales sur leurs propres territoires, et surtout pouvoir gérer les demandes de nos clients étrangers directement sur notre site. Nous profiterons de 2008 et 2009 pour poursuivre la traduction de la plate-forme et préparer l’ouverture de bureaux à l’étranger. »*

### 3. COMMUNICATION ET MARKETING

Depuis plusieurs années, EmailStrategie® dédie une part non négligeable de ses budgets à sa propre communication.

Avec un budget de plus de 70.000 Euros pour la saison 2007, EmailStrategie® passe dans la cour des grands :

- ✘ Référencement sur les plus grandes plate-formes : Google AdWords et Yahoo Search Engine
- ✘ Campagnes de publicité dans des magazines spécialisés
- ✘ Présence sur des salons de référence : Forum E-Marketing en janvier, MD EXPO en avril, Convention E-Commerce en septembre...

- ✘ Opérations spéciales de formation et conquêtes clients via des journées à thème originales : en 2006, l'organisation d'un séminaire e-mailing avec conduite d'une Porsche 996 sur circuit fermé !
- ✘ Campagnes e-mailing
- ✘ Publicité online

## 4. EQUIPE & HISTORIQUE

Fondée il y a tout juste sept ans par Frédéric Buron, EmailStrategie® est devenu rapidement un acteur incontournable du marché de l'e-mailing en France.

L'équipe EmailStrategie® est une équipe dynamique, soudée et investie. Frédéric BURON, fondateur et gérant, investit toute son équipe dans le projet de l'entreprise.

Accompagnant la dynamique du marché, EmailStrategie® ne cesse, depuis sa création, de se développer : politique de recrutement intensive, création d'un bureau à La Rochelle, l'entreprise d'origine francilienne est en pleine expansion.

Pour une grande partie des décisions qui peuvent être liées à l'évolution même de l'entreprise, les collaborateurs sont consultés et invités à donner leur avis sur les orientations à prendre. L'objectif est de créer une EQUIPE, et une véritable démarche participative des collaborateurs.

Le développement de l'entreprise tient compte aussi, dans la mesure du possible, des situations personnelles des collaborateurs afin de garantir une évolution pérenne, pour tous.

*« Cela fait maintenant plus de quinze ans que je travaille dans les domaines de l'informatique, de l'Internet et du multimédia et je ne me lasse pas de ce perpétuel changement, cette évolution permanente qui nous incite à être à l'écoute, en mouvement... »* nous confie Frédéric Buron.

*« J'ai démarré en 1988 par ma propre structure de portage à domicile pour Le Figaro, France Soir, L'indicateur Bertrand, Figaroscope. Deux années plus tard, j'ai fait mes premières armes dans l'informatique de gestion et le commerce de gros en informatique. En 1994, j'ai été appelé par Dell Computers pour prendre en charge le développement commercial de la branche VAR/SSII. Puis en 1996, anticipant l'évolution du marché grand public, j'ai contacté le groupe AUCHAN pour prendre en charge le développement des services multimédias du groupe. J'ai mis en place l'assistance téléphonique du groupe, et développé leurs achats en bureautique, chef de projet en 2000 pour tous les produits techniques vendus.*

*Après un court passage de 1 an chez Pressimage à la direction commercial et marketing (IXO Publishing), j'ai décidé en 1999 de voler de mes propres ailes, et de lancer la structure EmailStrategie®, spécialisée dans le conseil, la création et l'envoi de campagnes e-mailing. A cette époque, c'était l'éclatement de la bulle Internet (1999-2000) et autour de moi personne ne comprenait qu'un jour les entreprises paieraient pour expédier des e-mails.*

**« Depuis 2000, l'entreprise double quasiment son chiffre d'affaires chaque année, et chaque année, nous trouvons des outils toujours plus performants pour répondre aux exigences de nos clients. »**

*Et j'avoue qu'au quotidien c'est un réel plaisir de travailler dans une ambiance chaleureuse, où tous les collaborateurs se sentent investis dans leur mission. Cela fait partie des valeurs que je défends. »*

Frédéric BURON

## FICHE D'IDENTITE

**Raison sociale :**

EMAILSTRATEGIE - NETNOE

**Directeur Général :**

Frédéric BURON (*fondateur*)

**Effectif :**

16 personnes

**Chiffre d'affaires 2007 :**

927.000 euros

**Résumé de l'activité :**

E-mailing, fax, SMS : en sept ans d'existence, EmailStrategie® est devenu l'un des spécialistes du marketing direct multicanal.

De la réflexion stratégique initiale à la réalisation des opérations, des chefs de projets dédiés conseillent et accompagnent leurs clients tout au long de leurs campagnes online et offline.

**Clients :**

À ce jour, plus de 300 clients grands comptes font appel à EmailStrategie® : BUT, Conseil général de La Mayenne, EDF, France Loisirs, Galeries Lafayette, Groupe Caisse d'Épargne, Groupe Marie-Claire, IBM, International Herald Tribune, L'Oréal, MMA, Nespresso, Reed Expositions, Système U, United Colors of Benetton, Whirlpool...

**Coordonnées :**

**EMAILSTRATEGIE® - AGENCE ILE DE FRANCE**

**Gestion de Projets Grands Comptes**

La Clé Saint Pierre

2, rue de Vienne

78990 Elancourt

Tél. : 01 30 68 61 00

**EMAILSTRATEGIE® - AGENCE OUEST**

**Service Production Client**

Centre d'affaires de Beaulieu 2

17138 Puilboreau

Tél. : 05 46 66 10 00

Internet : [www.emailstrategie.com](http://www.emailstrategie.com)

E-mail : [contacteznous@emailstrategie.com](mailto:contacteznous@emailstrategie.com)

## CONTACT PRESSE

Agence OXYGEN



OXYGEN

Majida GUETTAOUI

Priscilia FARTOUKH

01 41 11 37 89

[majida@oxygen-rp.com](mailto:majida@oxygen-rp.com)

**emailstrategie**<sup>®</sup>

Frédéric BURON

05 46 66 10 00

[marketing@emailstrategie.com](mailto:marketing@emailstrategie.com)

**Communiqués, dossiers de presse et visuels disponibles sur simple demande ou directement sur Internet via le lien suivant :**

[http://www.emailstrategie.com/espace\\_presse.asp](http://www.emailstrategie.com/espace_presse.asp)