



# PORTRAIT

**Frank BOURDEAU**  
Responsable Commercial

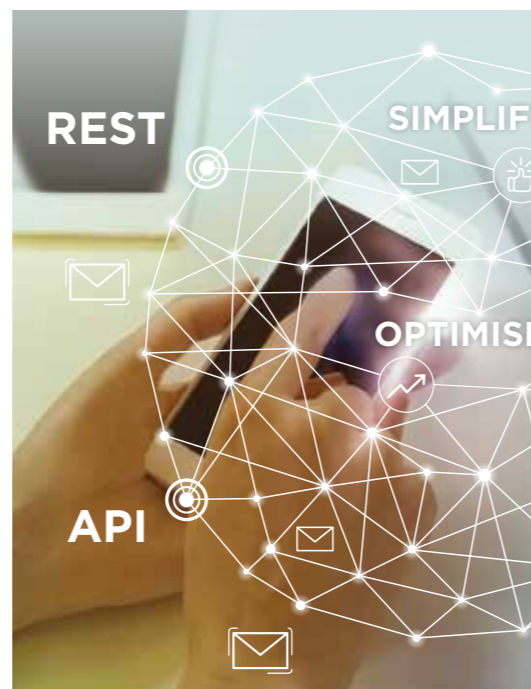
## Normad1 : La donnée doit répondre à un besoin !

Depuis plus de vingt-cinq ans Normad1 développe des logiciels afin d'optimiser les campagnes de marketing et la gestion de bases BtoB et BtoC. Forte de cette expérience, elle accompagne et apporte à ses clients toute son expertise pour collecter, qualifier et valoriser l'ensemble de leurs données. Normad1 fait évoluer le traitement des données pour gagner en efficacité. Explications.

### CARTE D'IDENTITÉ



- NOM DE L'ENTREPRISE : NORMAD1 SA
- ADRESSE : 4 RUE DE LA ZA PICOT  
33160 ST MEDARD EN JALLES
- TEL : 0557930123
- SITE WEB : www.normad1.fr
- DATE DE CRÉATION : 1993



### POUVEZ-VOUS NOUS PRÉSENTER VOTRE ENTREPRISE ET SES SERVICES ?

Normad1 développe des solutions pour optimiser, traiter et stocker des données de qualité et répondre aux défis de la relation client : RNVP (Restructuration Normalisation et Validation Postale) homologuée par le Service National de l'Adresse, traitement de la ligne nominative, déduplication et enrichissement, traitement des déménagés et des adresses cédexées, vérification des adresses e-mail, vérification des numéros de téléphone, recherche des préexistants... Ces solutions, préventives et curatives, fonctionnent sur la totalité des systèmes d'exploitation actuels. Ces outils présentent une grande adaptabilité, permettant ainsi de centraliser les processus sans limiter le nombre d'applications métiers. La solution de RNVP est également disponible en mode SaaS sur le site [www.normsaas.fr](http://www.normsaas.fr). En parallèle, Normad1 s'est engagée dans une démarche qualité depuis plus de 20 ans avec l'obtention de la certification ISO 9001 garantissant une qualité optimale des services. Des grands comptes dans les domaines de la banque, des assurances, de la grande distribution ainsi que des prestataires nous font confiance.

### QUELLES SONT LES RÈGLES POUR AMÉLIORER LES CAMPAGNES MARKETING ?

Aujourd'hui, il n'est plus question d'envoyer des messages marketing

que ce soit en BtoB ou en BtoC en masse. Il faut cibler et bien cibler. Pour cela, il est nécessaire de travailler en amont sur la qualité de la donnée, de l'enrichir et de l'améliorer en permanence. L'envoi d'un email avec le mauvais prénom, par exemple, aura des conséquences, c'est certain ! Pour gagner encore en efficacité, on peut s'orienter vers des études permettant de travailler les campagnes sur des profils pour répondre à leurs besoins actuels et à venir. Bref, il ne faut plus que le consommateur puisse avoir le sentiment de recevoir une campagne qui a été envoyée à des milliers d'autres personnes.

### NORMAD1 A DÉVELOPPÉ DE NOUVEAUX SERVICES. POUVEZ-VOUS NOUS EXPLIQUER ?

Comme évoqué, le consommateur doit se reconnaître dans les campagnes marketing dont il est le récepteur. Les données doivent être optimales pour répondre aux profils et cibler ou révéler des besoins présents ou sous-jacents. Car gardons en tête que bien cibler permet de gagner en temps, en efficacité et en investissement.

Toujours dans cette optique d'optimisation de la donnée, Normad1 prépare une solution complémentaire de sirétisation. Elle permettra d'améliorer la prospection BtoB en validant les données référencées de entreprises françaises.

Cette solution pourra être utilisé dans le traitement de base de

données mais aussi pour simplifier et améliorer la saisie dans vos formulaires.

Pour finir nous avons enrichi notre framework en y intégrant une gamme d'algorithmes pour anonymiser les données traitées. Nous allons ainsi très prochainement offrir la possibilité à nos clients d'appliquer les principes d'anonymisation de leur choix à leurs données.

### COMMENT AMÉLIOREZ-VOUS LA GESTION DES DONNÉES POUR LE SI DE VOS CLIENTS ?

A la manière d'un jeu de Léo, notre solution est basée sur un serveur d'application sur lequel on peut placer des briques pour traiter différents types de donnée. Elle peut être centralisée couvrant ainsi l'intégralité du système d'information de l'entreprise. Chaque secteur dispose ainsi de la même qualité de donnée facilitant le dédoublonnage et l'enrichissement. Autrement dit, le langage data est identique. Ainsi la donnée saisie au niveau d'une banque sera la même que celle de sa filiale assurantielle, permettant ainsi de recouper les données, de les traiter de manière plus efficace et de réaliser du profilage pertinent ! Notre objectif reste que cette centralisation d'information soit homogène pour tout le groupe.