

Numéro 106

6 Événement

Agences
**Marketing Services :
une expertise
revendiquée**

8 Actualités

Marché
**RSC : un outil de
plus en plus fiable**

12 Profession
Live from DMA 2006.

14 Solutions
Exalead.com s'ouvre
au grand public.

17 Salon de la VAD

Remise de prix
**La Poste lance
les Cubes de la VAD**

18 Data
Wegener DM
se transforme en WDM.

20 Matériel
Imprimante multi-
fonction : encore une
nouvelle Workcentre.

22 Courrier
La Poste lance
la "lettre prioritaire".

26 Partenariat
Néolane signe
avec La Camif.

28 Stratégie

On line
**LCI.fr fait de la TV
sur la Toile**

30 Relationnel
PlayStation place ses
joueurs aux manettes.

32 On line
Perrier prospecte
sur le Web.

36 Création

Création de trafic
**Princesse
Tam Tam
joue aux
cartes**

40 Entretien



© Marc Bertrand

Emmanuel Lecoq (READER'S DIGEST)

“ Favoriser la prise en mains ”

Dans le monde de l'édition, le marketing direct à la mode américaine est un vrai succès. En témoigne la déclinaison de *Sélection du Reader's Digest* en France. Présentation d'un mécanisme de vente bien rôdé par Emmanuel Lecoq, jeune p-dg de la filiale éponyme.

44 Enquête

Relation client
**La banque-assurance
en quête de proximité**

Tandis que le Web propose des produits et des services toujours plus innovants, les agences, elles, devront piloter davantage la relation client. Notamment en plaçant la proximité avec leurs clients au cœur de leurs priorités.



51 Dossier

Outil
**TÉLÉMARKETING,
UN LEVIER DE PROSPECTION**

De par les volumes qu'il traite et son coût raisonnable, le télémarketing présente bien des atouts pour conquérir des clients. D'autant plus qu'un véritable savoir-faire s'est développé ces deux dernières années.

60 Vécu

Fulfillment
**Tour d'horizon de l'atelier MD
d'Arvato services**

A Noyelles-sous-Lens (Pas-de-Calais), Arvato services a déployé sur 24 000 m² l'un de ses trois centres névralgiques français. Centres qui traitent un milliard de mailings passant entre les experts bras mécaniques des machines.

Au sommaire du prochain numéro

Parution le 12 décembre 2006

Numéro Spécial Création/Fabrication

Création :

- Intégration du on line au sein des agences.
- Les spécificités de la création interactive.
- Les tendances.
- Les supports : papiers, enveloppes, cartes, catalogues...

Fabrication :

- L'essor du on demand.
- Les nouveautés en impression et façonnage.

Ce numéro contient un cavalier de couverture pour SOS Fichiers, un encart recto verso Mobile Office jeté sur la diffusion abonnés, un encart recto verso Swiss Post jeté sur toute la diffusion, un encart 8 pages (format 118 x 275) La Poste collé sur l'Édito (p. 3) sur toute la diffusion et un encart abonnement recto verso jeté sur toute la diffusion sauf les abonnés.

67 Cahier pratique

Savoir faire

Comment traiter l'adresse

Le taux de NPAI dépend en grande partie de la qualité des adresses, aussi bien en prospection qu'en fidélisation. Si les logiciels et la prestation de services liés au maintien d'une base peuvent paraître onéreux, les bénéfices sont toutefois à la hauteur de l'investissement.

76 People
Portrait : Christine
Buscaillon (G2 Paris)

Les mouvements
de la profession.

79 Juridique
Cnil : du respect
des formalités.

80 Services
Livres, agenda,
formation.

81 Indicateurs
Top 10 E-commerce
septembre 2006, les
comportements d'achat
des internautes...

82 Portrait
Benoit Cassaigne
(MÉDIA-
MÉTRIE)
Caractère
solide.



© Médiamétrie

Illustration de couverture :
Getty Images