

---

## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Marseille, le mercredi 5 mars 2008

---

Mots-clés : MARKETING DIRECT / INTERNATIONAL / NEW BIZ

### **Varibase se lance à la conquête du marché outre-Atlantique**

■ Le spécialiste français du marketing relationnel s'implante à Montréal, au Canada, avec comme ligne de mire toute l'Amérique du Nord. ■ Née cet été, Varibase Inc. a déjà gagné la confiance de Transcontinental Media, le plus important éditeur canadien de magazines destinés aux consommateurs. ■ Elle se voit confier une opération de marketing personnalisé destinée aux lecteurs de *Good Times* appelés à renouveler leur abonnement.

#### **La poursuite de la croissance organique passe par l'Amérique**

Passée maître dans le marketing relationnel avec l'édition de documents à données variables, l'utilisation du multicanal ainsi que le traitement et l'analyse de bases de données clients, Varibase a connu, depuis sa création en 2001, une belle progression. En 2007, son chiffre d'affaires atteignait 3 millions d'euros avec un effectif de 25 personnes. Reconnue comme agence de proximité innovante et réactive, il était temps pour elle de passer à la vitesse supérieure. De manière à pouvoir se retrouver dans la même cour que les leaders du marketing.

C'est sur son cœur de métier d'agence conseil en marketing relationnel qu'elle décide de se développer à l'international. L'Europe du Nord est très réactif au marketing relationnel mais nécessite une approche spécifique par pays, chacun d'entre eux étant marqué par son propre environnement culturel. L'Amérique du Nord présente l'avantage d'offrir un très vaste marché avec une même culture et une même langue. Un marché beaucoup moins concurrentiel qu'en Europe. C'est donc outre-Atlantique, et d'abord au Canada, que Varibase décide de s'implanter.

*« Si les Canadiens et les Américains sont en avance sur la technologie et en particulier sur les outils de CRM et sur la gestion des plates-formes de bases de données, en tant que Français nous avons beaucoup à leur apporter en matière de stratégies de marketing relationnel. Les clubs de fidélité monoenseigne sont par exemple encore très peu développés là-bas. Aussi, suis-je confiant sur notre avenir outre-Atlantique, d'autant que les entreprises sont beaucoup moins frileuses à innover qu'en France »*, avance avec conviction Éric Azara, P-DG et fondateur de Varibase.

#### **Un marché de « early adopters » qui réagit bien à l'offre Varibase**

Le premier contrat est prometteur. Transcontinental Media, le plus important éditeur canadien de magazines destinés aux consommateurs, vient de lui confier une campagne de marketing personnalisé à destination des

lecteurs du magazine *Good Times* en fin d'abonnement. Ce mensuel publie des informations utiles axées sur les besoins et les modes de vie des 50 ans et plus. Il compte environ 500 000 lecteurs par numéro.

Chaque lecteur sollicité à renouveler son abonnement reçoit un exemplaire du magazine avec une couverture personnalisée à son nom. Lui sont proposés en cas de réabonnement deux cadeaux également personnalisés. Une réduction sur le prix d'un abonnement de six ou douze mois. Et une carte privative de fidélité, la « Good Times Club », lui donnant accès à un service d'assistance juridique en ligne gratuit. Une toute nouvelle pratique de marketing « one to one » que l'éditeur canadien expérimente sur les conseils de Varibase.

**À propos de Varibase.** Née en 2001, Varibase est une agence de marketing relationnel qui accompagne les annonceurs dans l'exploitation de leurs bases de données clients afin qu'ils profitent des bénéfices d'un marketing relationnel individualisé. Varibase élabore des recommandations marketing innovantes en s'appuyant sur les technologies les plus performantes de la relation client... Varibase Inc. au Canada couvre le marché outre-Atlantique depuis 2007. En 2007, l'agence a réalisé un chiffre d'affaires de 3 millions d'euros avec un effectif de 25 collaborateurs.

Son objectif est de doubler son chiffre d'affaires d'ici à 2 ans par croissance interne et externe.

**Pour en savoir plus :** [www.varibase.com](http://www.varibase.com)

## Contacts

**Relations presse ■ Agence C3M ■ Tél. : 01 47 34 01 15**

Michelle Amiard, [michelle.amiard@agence-C3M.com](mailto:michelle.amiard@agence-C3M.com), Annie Garçon, [annie@agence-C3M.com](mailto:annie@agence-C3M.com)

**VARIBASE**, Valérie Rivier, [vrivier@varibase.fr](mailto:vrivier@varibase.fr), Tél. : 04 88 66 31 03