

KOREM renforce son partenariat avec Pitney Bowes Software et étend son offre de service à la France

La combinaison de leurs deux savoir-faire en technologies géospatiales est dorénavant mise à la portée des grandes entreprises françaises et européennes

Paris, le 14 février 2012 – KOREM, spécialiste du développement et de l'intégration de technologies logicielles géospatiales, s'implante à Paris et devient revendeur officiel des solutions de Pitney Bowes Software (PBS) sur la France. Il renforce de ce fait son partenariat avec l'éditeur de solutions logicielles et de données pour l'analyse et la gestion des communications clients, qui quant à lui, était déjà revendeur en France des solutions signées Korem.

Depuis plus de 15 ans, KOREM et PBS entretiennent de solides relations partenariales au Canada et aux Etats-Unis. Leur expertise et leur très large gamme de services professionnels et de solutions géospatiales seront dorénavant accessibles pour les grandes entreprises françaises, une offre combinée qui n'était jusque là disponible ni en France, ni en Europe.

« Nos sociétés respectives vivent aujourd'hui un rapprochement fort qui mêle l'expertise technologique géospatiale et décisionnelle de KOREM et le savoir-faire de PBS en analyse et gestion de données, pour le plus grand bénéfice des entreprises françaises et plus spécialement des grands comptes », explique Thierry Teisseire, Directeur Général France & Europe du Sud de Pitney Bowes Software.

Des bénéfices accessibles grâce aux solutions nouvellement offertes

Le partenariat entre KOREM et PBS apportera aux entreprises européennes de nouveaux leviers pour augmenter l'efficacité de leurs actions marketing grâce à des analyses socio-démographiques, planifier le développement de nouveaux marchés, améliorer la qualité du service client et optimiser la gestion et la planification d'infrastructures.

Sont concernées par cet accord les gammes MapInfo, Spectrum et les données géospatiales de PBS.

« L'analyse spatiale des données géographiques constitue une dimension stratégique et incontournable pour une entreprise. Les produits SIG, et plus généralement le géodécisionnel, permettent aux entrepreneurs de compléter leur réflexion stratégique par l'intégration et l'analyse des facteurs d'implantation, de proximité et de risques afin de mieux servir les citoyens et les consommateurs. Ces solutions s'avèrent être la clé pour l'efficacité opérationnelle et un vecteur de croissance pour l'organisation », précise Sébastien Vachon, président et fondateur de KOREM.

Les services offerts par KOREM autour des offres de PBS répondent aux besoins d'entreprises et de secteurs divers tels que les banques et assurances, les télécommunications, la distribution et l'énergie. Ces marchés bénéficient d'une solide expertise en intégration de systèmes opérationnels et entrepôts de données, de formations et d'accompagnement relatifs aux produits et de développement de solutions appliquées à la réalité de ces entreprises.

« Nous souhaitons apporter une plus-value à l'offre existante de PBS en France en offrant des services professionnels d'accompagnement au déploiement sur des solutions adaptées aux marchés, modèle qui nous a valu notre réussite d'abord au Québec, puis en Amérique du Nord », ajoute Sébastien Vachon. « Nous confions aujourd'hui le développement des marchés européens à notre vice-président exécutif, M Jean-Sébastien Turcotte, qui possède plus de 15 années d'expérience dans le domaine ». M Turcotte s'installera dans les bureaux de PBS à Levallois-Perret dès le mois de février.

À propos de KOREM

Fondée en 1993 dans la ville de Québec (Canada) et chef de file dans son domaine, KOREM développe et implante des solutions géospatiales qui répondent aux besoins stratégiques de ses clients à l'échelle nationale et internationale. Ses partenariats d'affaires en font une entreprise prospère et polyvalente. L'équipe d'experts de KOREM réalise des solutions qui permettent d'analyser efficacement les données dans le but d'améliorer la gestion de l'entreprise et faciliter la prise de décisions. Certifié ISO 9001 :2008, KOREM assure un standard élevé dans la qualité de services conseils et un haut niveau de satisfaction de sa clientèle envers les solutions développées. <http://korem.com/>

À propos de Pitney Bowes Software

Pitney Bowes Software (PBS), précédemment connu sous le nom de Pitney Bowes Business Insight (PBBI), est un éditeur de solutions multicanal qui transforment les données brutes en informations utiles : les entreprises engagent ainsi un véritable dialogue avec leurs clients. Ces solutions optimisent la connaissance et les interactions sur l'ensemble du cycle de vie du client : elles couvrent le data management (profiling, intégration, qualité, enrichissement), le géodécisionnel (jeux de données cartographiques, géomarketing), l'analyse prédictive et la gestion des interactions client cross-canal. Pitney Bowes Software (PBS) a pour principale mission d'accroître la valeur de chaque communication client tout en améliorant son efficacité opérationnelle.

Pitney Bowes Software est une division du groupe Pitney Bowes Inc., leader des technologies de gestion des communications client.

Pour plus d'informations, visitez www.pbsoftware.eu/fr.

Contacts presse

KOREM : Rouiller Communication et Marketing – Manon Rouiller, Présidente, Conseillère en marketing - Tél : +1 418 780-5391 - manon.rouillier@rouillier.ca

PBS : H&B Communication – Muriel Martin, Claire Flin – Tel +33 1 58 18 32 53 – m.martin@hbcommunication.fr