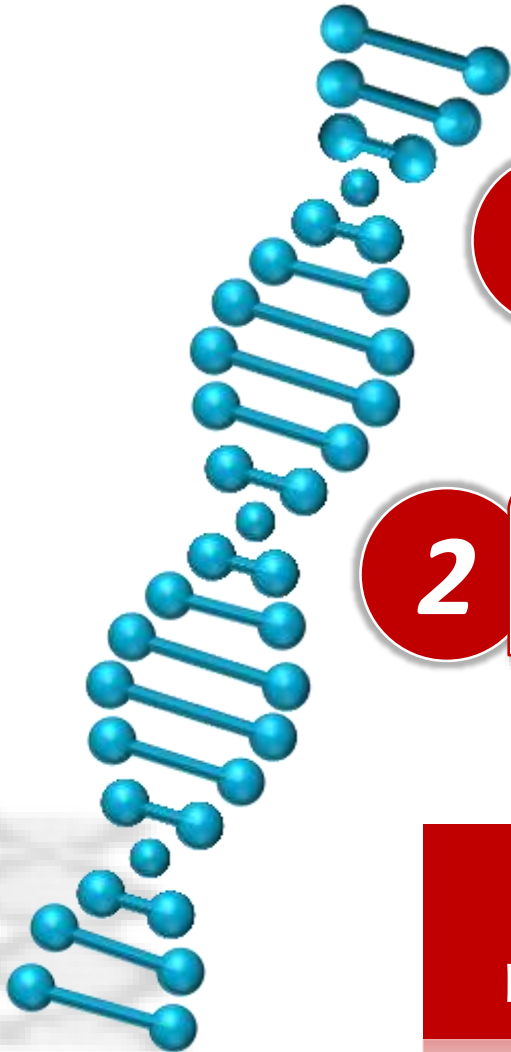




An introduction to Infopro Digital

Julien Elmaleh – CEO



1

**GROW REVENUE BY GENERATING NEW BUSINESS
AND SALES OPPORTUNITIES**

2

**OPERATE FASTER AND MORE EFFICIENTLY WITH
BETTER INSIGHTS**

**INFOPRO DIGITAL
RICH PORTFOLIO OF PRODUCTS AND SOLUTIONS**

RICH PORTFOLIO OF PRODUCTS AND SOLUTIONS

6 professional communities



INSURANCE &
FINANCE



AUTOMOTIVE



PUBLIC
SECTOR



CONSTRUCTION



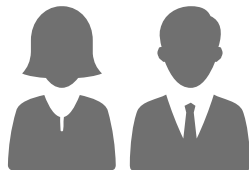
RETAIL



MANUFACTURING

2,700

employees



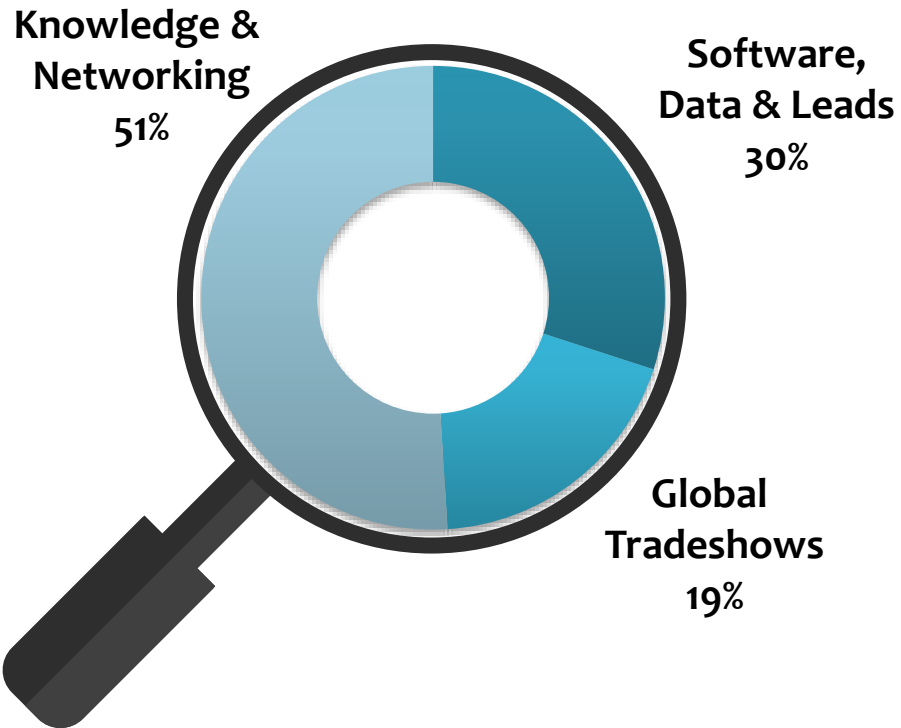
€360M

sales

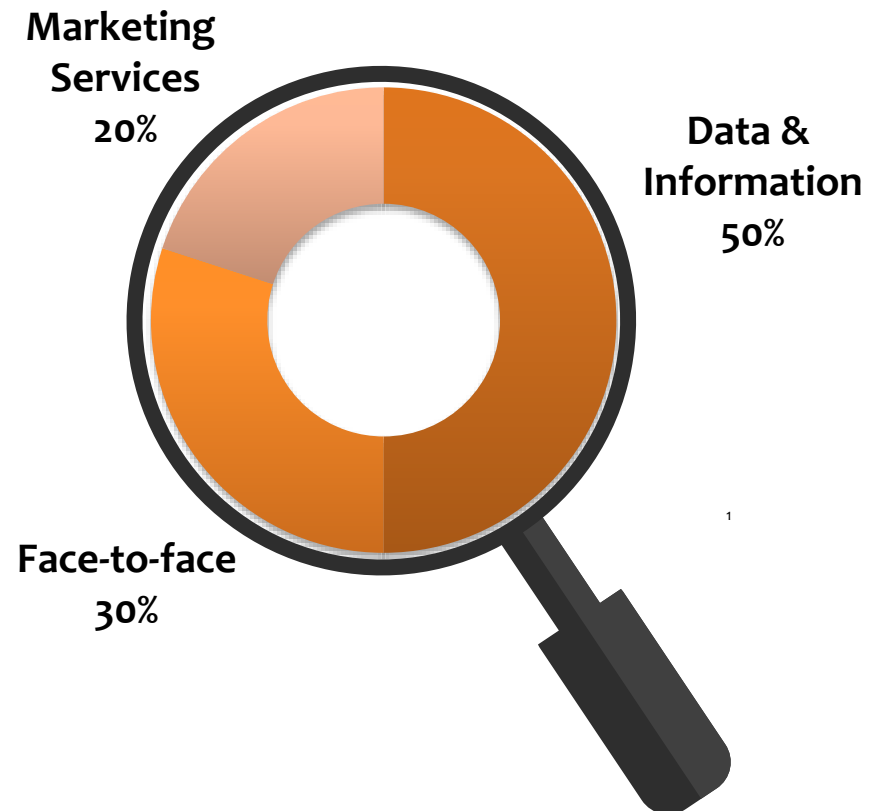


Balanced and Diversified Revenue Mix

REVENUES BY BUSINESS



REVENUES BY TYPE



Libre Service

BI-MENSUEL — Le N° 250 Fr.

Actualités

N° 1 — 27 OCTOBRE 1958

LE JOURNAL DES MAGASINS LIBRE-SERVICE DES SUPERETTES ET DES SUPER-MARCHÉS

UN TOURNANT POUR LE COMMERCE DE DÉTAIL EN FRANCE
RUEIL-PLAINE PREMIER CENTRE COMMERCIAL
avec son Super Marché ultra moderne

Quinze de ce mois, dans une ville satellite des environs de Paris, des ménagères ont pris pour la première fois le chemin du premier centre commercial français pour aller y faire leur marché. C'est dans le nouvel ensemble d'habitations de Rueil-Plaine que ce centre commercial à Paris - Centre a ouvert actuellement ses portes. Et c'est le 15 octobre que son premier magasin, le super-marché, a commencé son activité. Le grand magasin et la pharmacie ont suivi et, au mois de décembre, l'ensemble du centre sera terminé et entrera en service.

Une cité nouvelle

Ce premier centre commercial français, conçu à l'américaine (quoique de dimensions plus restreintes) est destiné à l'équipement des 3.000 logements qui doivent être achevés au printemps prochain le long de la nouvelle route Paris - Haut-Gersmain, en

UN JOURNAL QUI VIENT A SON HEURE

par
HENRY TOULOUSE



LES dix dernières années ont profondément marqué les techniques de la Distribution des Produits Alimentaires.

Au cours de cette décennie, les esprits ont évolué de telle sorte en France et dans l'Europe de l'Ouest, qu'aujourd'hui, sortant du domaine des études et des expériences, il est possible de réaliser des projets qui, au lendemain de la guerre paraissent utopiques ou réservés à la seule Amérique.

Avec un décalage d'un quart de siècle par rapport au Nouveau Continent, la Vieille Europe découvre ce qu'est la distribution de masse et commence à comprendre ses incidences, ses répercussions importantes et heureuses sur le niveau de vie. De la Suède à l'Espagne et à l'Italie, du Royaume-Uni à la Yougoslavie, il n'est question que de vente visuelle et de Libre-Service, de préemballage, de magasins « Tout sous un même toit » de superettes, de super-marchés, de centres commerciaux. Que ce soit à Rome ou à Zagreb, à Cologne ou à Bruxelles, à Anvers ou à Londres, à Rueil, un demain dans telle autre ville, la foule

Quoi
Quand
Comment
Qui

QUOI ?

Un nouveau journal se crée afin de promouvoir une technique de vente : le Libre-Service. Journal de distribution à rendement direct, ou se consacrant à l'intérêt du consommateur, celui du commerçant et de l'industriel.

QUAND

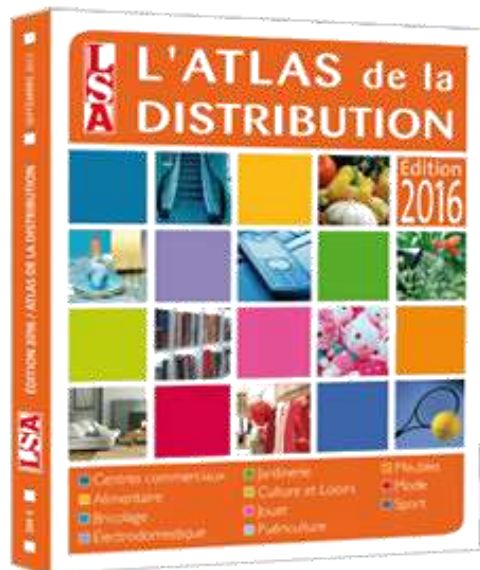
ce journal commercialise son action :

1958

Dès aujourd'hui puisque les pionniers ont appliqué le Libre-Service avec succès en Europe.

A HISTORY OF DIGITAL TRANSFORMATION

1970's



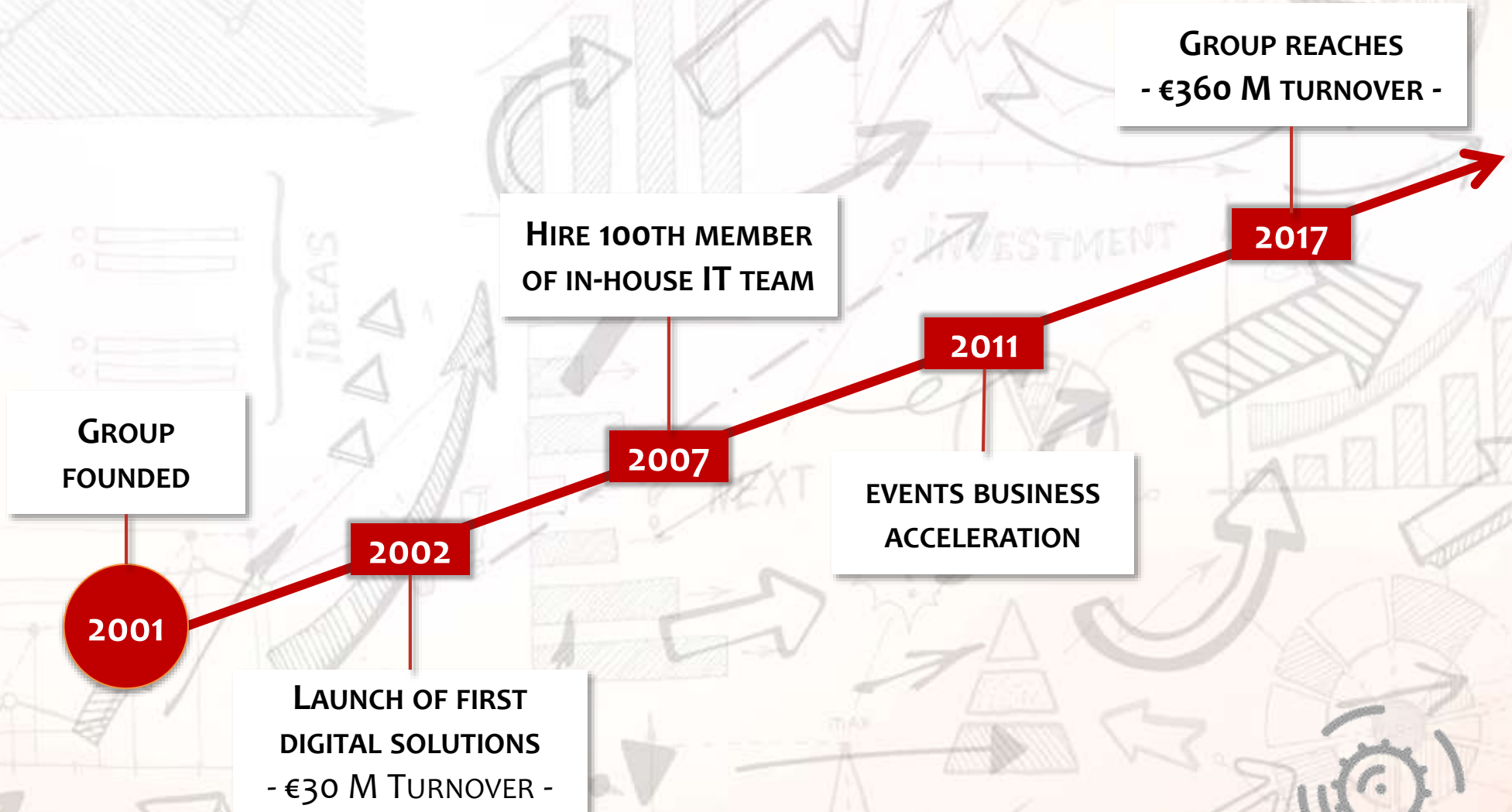
1990's



2010's



A HISTORY OF GROWTH



A Technology Company...



SOURCE: **pwc**

...providing Cutting-Edge Digital Tools...

Menu: Accueil | Tous les contacts | OK | Paramètres | Paramètres | Tous les renseignements | OK

Etat de traitement de vos leads

2469 leads qualifiés

99 leads non qualifiés

Temps moyen de consultation de vos leads

Votre temps moyen de consultation de vos leads est de 267s

Répartition géographique des leads en France

COMPLÉTEZ VOS ME S INFORMATIONS

APERÇU EN L

VOTRE CONTACT

Hanane EL MARI

My Account Manager

hsecompliance Red on line

CHANGER DE LANGUE D'INTERFACE: Français / English / Español / Italiano / Deutsch / 日本語 / Português / Polski / Svenska / Pycckий / Română / Magyar / Lietuvių

Effectif CA (M€) Secteurs Equipements et Services (Design, Windows, OS, Réseau)

VOS RÉSULTATS

8 230 contacts 1 708 entreprises

AFFICHER LES ENTREPRISES

Base complète	38 639
100-250	10 024
250-500	4 384
500-1000	3 061
30-50 M€	2 270
50-100 M€	2 670
Agroalimentaire	12
Autres activités de services	21
Construction	388
Distribution	1 290

RECHERCHE

PROFIL MODULAIRE (120M€) installé le 10/12/2015 à 17:17 sur votre offre forfait mensuelle (Permanente)

Plus de 100 sé

Quelque

Moins de 1 mois

Deal conclu CA janvier : 4800 €

Hugo PICARD

Responsable sales Service client

AREVA

Email: hpicard@areva-algérie.fr

Tel: (33) 601021294

Expérience sur notre site

EN SAVOIR PLUS SUR AREVA

ATELO DOC

Tracking the accessories belt

- M.T. Motor
- M.S. Auxiliary
- M.L. Main drive shaft
- C.M. Coupling
- C.R. Clutch
- M.S. Motor
- M.L. Main drive shaft
- C.M. Coupling
- C.R. Clutch
- M.S. Motor
- M.L. Main drive shaft
- C.M. Coupling
- C.R. Clutch

...backed by world-class data expertise



400,000,000 Emails sent each year



100 Data Experts



45 Proprietary algorithms that enrich the data



10 bn Web pages covered

2.5 M
active contacts



A leading player in specialised Events & Training



400 events per year

congresses, conferences, VIP diners, awards

**2,000
training programmes
per year**



20,000

senior executives delegates
per year

Blue-Chip Clients

Microsoft

IBM

SIEMENS

CISCO

SAMSUNG

The Coca-Cola Company

TOSHIBA

AIRFRANCE

SAP

LOXAM

amazon

BNP PARIBAS

MICHELIN

edf

KYOCERA

accenture

XL
XL CATLIN

BANG & OLUFSEN
B&O

Adobe

THALES

Mercedes-Benz

orange Business Services

CHUBB

hp

FM Global

sage

airbnb

Atos

ORACLE

PORSCHE

randstad

GM

Mondelēz International

Henkel

Panasonic

AUTODESK

HEINEKEN

ENGIE

EY Building a better working world

LLOYDS BANK

AXA

uni per