

Comparatif - Vendeur et Loueur de base de données*

Vendeur	Email Brokers	Manageo	Nomination	Cegedim	Megabase	Marketing Connect	Zebaz	Zecible	Cartegie
Site	http://www.email-brokers.com	http://www.manageo.fr	http://www.nomination.fr	http://www.cegedim.fr	http://www.megabase-b2b.com	http://www.marketingconnect.fr	http://www.zebaz.com	http://www.zecible.fr	http://www.cartegie.com
Base de contacts pro	11M en Europe	600 000 en France - Décideurs Français	200 000 en France - Décideurs Français	4 939 804 en France	5M en France - Adresses E-mail	3M en France	1,2M en France	3M en France et 11M en Europe	9M en France
Coût/10 000 contacts	Location + routage + tracking = 0.10€ par @ avec un montant minimum de facturation de 1800€ HT par campagne. Achat de fichier sans routage = 400€ HT par 1000 @ soit 4000€	290,33€ ou possibilité de prendre un abonnement à l'année à 1499€ avec accès à l'ensemble de la base de données	2400€ abonnement annuel avec accès à l'ensemble de la base - Facturation en fonction de la consommation des emails (250€ le mille soit 2500€ dans notre cas) prévoir 25€ du mille routé soit 250€	220€/le mille. 2340€ location (accès illimité)+ Redevance Insee 14€	220€/1000 soit 2200€/10000	1 650 €	En location : 270€/le mille soit 2700€/10 000 contacts (Le coût au mille comprend le routage et le reporting statistique si ZEBAZ est le routeur). A l'achat : 0,9€ le contact soit 900€/10 000. Tarifs dégressif et remise de 30% possible	1 000€	500€/le mille soit 5000€ avec routage
Coût unitaire	0,10€ achat	0,028€ location	0,515€ location	0,22€ achat	0,22€ achat	0,165€ achat	Location : 0,27€. Achat : 0,09€	0,1€ achat	0,5€ location
Politique de collecte	Partenariats mondiaux avec des agences d'informations financières	Respect des règles de la CNIL. Charte Leadbox mise en place. La liste de base est constituée auprès du registre du commerce, la BDD est ensuite qualifiée en interne (call expert qui rappelle les sociétés, algorithme de recoupage des données)	En mode Saas, fournit une plateforme d'e-mailing qui est celle de dolist.	Mise à jour régulière sur la base de données Insee. Ensuite recoupage avec d'autres sources de données pour qualifier les bases	Se base sur la base de contacts CEGEDIM	Base de données mutualisées	Process de mise à jour en fonction d'un scoring de stabilité	Collecte via partenariats	Mégabase mutualisée BtoB constituée à partir de la base INSEE et enrichie de bases partenaires institutionnelles et privées. Mais également des données issues de l'Open Data Français ou des réseaux sociaux tels que Viadeo®, LinkedIn® ou Twitter®. 25 ans d'existence
Politique d'assainissement	Outils développés via R&D pour affiner les résultats et qualifier les bases	La base est mise à jour mensuellement	Mise à jour quotidiennement. Utilise le crowdsourcing pour mettre à jour les changements	Refonte globale tous les deux mois	Refonte globale tous les deux mois	Mise à jour mensuelle. Base de données qualifiées	Mise à jour régulière et mise à jour via crowdsourcing	Mise à jour trimestriellement et assainie en temps réel (NPAI)	Mise à jour quotidienne et assainissement en temps réel (NPAI). Nettoie la base en effectuant leurs propres envois de mails
Service	Propose une plateforme de routage. Fourni en base de données les leaders du marketing web en France (Acxiom, Altare, Bisnode, Cegedim, Omnicom etc...).	Achat et Location. Propose une plateforme de routage propre. Accès aux bases via une plateforme en ligne. Partenariat avec Altare - D&B	Base de contacts très qualifiées. Segmentation très riche. Outil performant et possibilités multiples de ciblage	Programme de mutualisation des 10 contributeurs. Commercialise une base BtoC en fin d'année. Croisée avec fichier VPCiste	Achat et Location. Propose une plateforme pour effectuer les segmentations	Achat et Location. Création simple de l'e-mailing et propose une plateforme de routage	Achat et Location. Système de partage de données. Les données sont vérifiées par un algorithme. La plateforme de routage : mailperformance	Achat et Location. Propose une plateforme de routage propre	Achat (avec routage) et Location
Taux de délivrabilité	NC	0,8	95% et plus	94% à 96%	NC	NC	95% avec une marge de 5% non facturée	95% avec une marge de 5% qui est prévue en moins sur la facture de départ et par la suite, les NPAI ne sont pas facturés	NC

*Sur la base d'informations déclaratives

Glossaire :

Hard Bounce : E-mails qui ne sont pas arrivés à destination pour motif de refus permanent.

Taux de délivrabilité : Le taux de délivrabilité des messages correspond, pour une campagne, à l'ensemble des messages envoyés moins l'ensemble des messages reçus en erreurs, quelque soit l'erreur. Noter qu'une livraison de message en boîte indésirable n'est pas considérée comme un Bounce.

NPAI : "N'habite pas à l'adresse indiquée", dans le cadre d'une campagne e-mail, les NPAI qui peuvent être d'origines plus diverses sont appelés des bounces.