




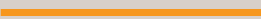


8h30-9h30	Accueil - Espace Brillat Savarin									
	APOLLINAIRE 6&7	APOLLINAIRE 2&4	APOLLINAIRE 9	APOLLINAIRE 8	APOLLINAIRE 5	APOLLINAIRE 1	CAFE DE L'EVENEMENT	Horaires théâtres	THEATRE 1	THEATRE 2
9h30-10h15	Comment tirer parti d'une architecture distribuée avec la Business Analytics D. Massarini , Consultant Avant Vente & P. Nicolas , Consultant Avant Vente, SAS	Focus : Performance Marketing Vers une efficacité optimisée de votre plan de communication B. Colas , Consultante Avant Vente, SAS	Focus : Connaissance Client La connaissance client au service de la rétention et de la montée en valeur des clients AF Ndiaye , Responsable, M. Diallo , Chargé d'étude, Service Market Research Groupe Sonatel, Direction Plan et Marketing Stratégique, & A. Niang , Expert Business Direction Etude et Ingegneurie, Sonatel	SAS® 9.3 et La Business Analytics de demain L. Bluseau , Consultant Avant vente, SAS	Focus : risque assurantiel La maîtrise prospective des risques dans une dynamique ORSA A. Kurtz , Business Solutions Manager Risque Intelligence & JL Berthet , Consultant Avant-Vente Risque, SAS	Focus : Administrer les données Le MDM, un vecteur de réussite pour l'optimisation de votre gestion de la relation clients C. Chalopin , Business Solution Manager, SAS & Vincent Rejany , Dataflux	Focus : Social Media Social Marketing Beaucoup de bruit pour rien ? En être ou ne pas en être ? S. Boulet , Directeur Marketing et Communication, SAS	9h30-10h00	Gérer et piloter des modèles de scoring avec SAS® Model Manager G. Soulas , Manager, Expert technique SAS® 9.2 & H. Keita , Consultant technique SAS® 9.2 Soft Computing	Focus : Fraude Les apports des techniques de réseaux sociaux dans la lutte contre la fraude dans les secteurs financiers, John STULTZ , Consultant Analytics, SAS
10h30-11h15	Attrition et valeur client dans une logique de jeu responsable Axel Bolot-Gittler , Responsable Connaissance clients & Pilotage de la valeur Française des Jeux & Micropole	Focus : Performance Marketing Orange Tunisie : la connaissance client, un facteur nécessaire d'optimisation de la relation client G. Quéméré , directeur des études d'Inbox & K. Radhouane , responsable data mining, INBOX	Focus : Connaissance Client Apport de SAS dans la réinternalisation de la connaissance client B. Pigaux , Direction marketing, Fidélisation, PMU.fr	Migration vers la plateforme SAS® 9.3 Méthodologie et Apports P. Desbois , Chef de Projet, Taxis G7 , C. Metz , DSI, Taxis G7 & N. Marivin , Responsable du Pôle de Compétences SAS-Keyrus	SAS et la gestion du risque au RSI P. Berchery , Responsable MOA & D. Goutines , Responsable MOE, Régime Social des Indépendants (RSI)	Qualité des données avec Data flux K. Errabi , Grenoble Ecole de Management	Premium Support : Un suivi de compte personnalisé pour sécuriser vos projets SAS en production X. Illy , Responsable Equipe Administration et Support aux outils décisionnels, B. Thierry , Responsable de Domaine Plateforme Décisionnelle, GMF F. Pollet , Technical Account Manager, SAS	10h15-10h45	Focus : BA en action Time Series Data Mining avec SAS® Enterprise Miner™ 7.1 R. Eudes , Consultant Académique SAS	Tableaux de bord et pilotage : Tout savoir sur SAS® BI Dashboard C. Albouy , Consultante Avant-vente SAS
								11h00-11h30	A la découverte du SAS Software Depot 9.3 G. Cade Deschamps , Consultante Support Client, SAS	Combinez la visualisation géographique avec SAS JB Dubois , Consultant Avant-vente, SAS
11h15-11h45	Pause - Espace Brillat Savarin									
11h45-12h30	Focus : Analytique Data mining et modélisation prédictive avec JMP Pro et SAS® Enterprise Miner™ J. Stultz , Consultant Avant Vente, SAS & Ian Cox , Senior Manager Marketing, Jmp	Focus : Performance marketing Automatisation des campagnes CBM et des mesures d'impact Mounir MOUKDAR - Manager marketing analytique - Direction marketing, WANA CORPORATE	Focus : Connaissance client La vision de Soft Computing du Décisionnel et du CRM Analytique pour les banques de demain F. Péronne , Directeur Associé & S. Marchand , Manager Customer Insight, Soft Computing	Focus : Diffuser de l'information Mobilité - Etat de l'art et cas concrets d'utilisation J. Cornillet , Business Solution Manager & M. Sayag , Consultatn Avant-Vente, SAS	Focus : risque assurantiel SAS & Accenture - La qualité des données dans le cadre de Solvabilité II C. Lhermite , Directeur Stratégie Secteur Assurance, SAS & P. Comets , Manager Consulting, ACCENTURE			11h45-12h15	Réseaux de neurones et séries temporelles N. Arnoult , Paris Dauphine , Etudiant	Focus : SAS en Action APM : Administration et suivi de la plateforme SAS® 9.2/9.3 D. Guimbert , Technical Support Account Manager, SAS
12h45-13h45	Cocktail déjeunatoire - Espace Brillat Savarin									

LEGENDE THEMATIQUES

	Business Analytics		Risques - Fraude		Finance - Analyse des coûts
	Marketing & Relation Client		Innovation		Manufacturing - Retail

	APOLLINAIRE 6&7	APOLLINAIRE 2&4	APOLLINAIRE 9	APOLLINAIRE 8	APOLLINAIRE 5	CAFE DE L'EVENEMENT	Horaires théâtres	THEATRE 1	THEATRE 2
13h45-14h30	Oubangui ou comment SAS permet d'augmenter la valeur client dans les Télécom en Afrique B. Cler , Consultant décisionnel, SAVANE	Focus : Interaction Multicanal Le client, une histoire de sens, de matière grise, de cœur, une histoire humaine en quelque sorte C. Bourven , Consultant Avant-vente, SAS	Focus : risque bancaire Bâle 3, la gestion des risques dans le secteur bancaire A. Kurtz , Business Solution Manager Risk Intelligence, SAS	Nouveautés techniques d'interaction SAS-Teradata : le dispositif In-Database évolué A. Majorkeiwicz , Teradata	Focus : Risque assurantiel Comment mettre en œuvre opérationnellement les 3 piliers de Solvabilité II avec SAS ? M. Hellinger , Responsable Avant-Vente Risque, SAS	Des tablettes dans le nuage ? M. Dey , Directeur Business Solutions, SAS	13h45-14h15	Exploration visuelle des données avec JMP® V. Nebdal , Consultante Avant Vente, Jmp	Retour d'expérience Migration SAS® 9.2 E. Wolff , Consultant décisionnel, Lincoln
14h45-15h30	Roambi ES for SAS ou comment rendre les rapports SAS Business Intelligence mobile Nicolas Marivin - Responsable du Pôle de Compétences SAS - Keyrus	Focus : Interaction Multicanal La connaissance client dans un contexte multicanal S. Confesson , Direction Marketing et Organisation, Unité Marketing Stratégique et Relationnel, Etudes Marketing, Crédit Agricole Centre France	Focus : risque bancaire L'analyse par les scénarios: la base d'une approche holistique de la gestion des risques & Comment mettre en œuvre une plate-forme intégrée de gestion des risques de marchés ? H. Broniez , Managing Director, Finalyse & C. Noyer , Consultant Avant Vente, SAS	Programme de Modernisation SAS C. Delavaud & S. Feray , Consultants Implémentation, SAS	Focus : risque assurantiel Piloter son dispositif de maîtrise des risques avec SAS H. Vandenbergue , Responsable Contrôle Interne Groupe, MGEN		14h30-15h00	SAS® 9.3 - Les nouveautés SAS/BASE® C. Dastre-Vigne , Consultant Support Client, SAS	Faites parler vos données non structurées S. Jacquet-Faucillon , Consultante Avant-Vente, SAS
15h45-16h30	Etudes et recherches marketing avec SAS® Enterprise Guide : un guide pratique K. Coussement, N. Demoulin & K. Charry , Professeurs en marketing, IESEG	Focus : Interaction Multicanal L'interaction clients et prospects – de la prévision des contacts à l'optimisation de l'expérience client D. Uljasz , Responsable CRM-Analytique France, ACCENTURE		Monitoring des ressources machines en SAS® 9.2 A. Monino , Directeur Technique, Avisia			15h15-15h45	Focus : BA en action Simulation de la valeur résiduelle : comment optimiser le prix d'un bien à la revente avec SAS ? E. Vessier , Consultant Avant Vente, SAS	Modélisation de la Loss Given Default au contrat A. Blanchet , Etudiant Master ESA , en stage chez PSA Banque
16h45-17h30		Focus : Interaction Multicanal Capitaliser sur l'expérience client online pour dynamiser la relation client J. Lubrano , Consultant Avant-vente, SAS					16h00-16h30		