

STRATÉGIE  
CLIENTS

LE SALON DE LA RELATION CLIENTS



Communiqué de presse  
Paris, le 6 mars 2018

## Save the Date

**Les salons de l'innovation marketing et de de la relation client  
e-marketing et Stratégie Clients  
ouvriront leurs portes  
les 10, 11, 12 avril 2018 Porte de Versailles, hall 4, à Paris**



***Ouverture des inscriptions de ces événements de référence  
pour découvrir toutes les solutions marketing digital et relation clients !***

5eme édition de ces salons de référence pour découvrir toutes les solutions marketing digital et relation clients, organisés côte à côte, e-marketing Paris et Stratégie Clients ouvriront leurs portes du 10 au 12 avril, Porte de Versailles dans le hall 4, à Paris.

Tous les décideurs marketing/commerciaux (Directeurs Marketing, Directeurs de la Communication, Directeurs CRM, Directeurs Commerciaux, Directeurs des Ventes...), les décideurs IT (DSI, Consultants IT/SI/Big Data) et les agences marketing, communication CRM vont pouvoir profiter de cette occasion unique, pour à la fois s'informer sur les innovations qui transforment fondamentalement les pratiques du E-marketing, et celles qui réconcilient les interfaces digitales et les interactions humaines, entre la relation client augmentée et les capacités des collaborateurs au contact.

## **E-Marketing Paris : du data Driven au People Driven, ré-humaniser le marketing**

Cette année, le fil rouge du salon e-marketing accompagnera les visiteurs autour de la thématique suivante : « *Du data driven au people driven : Ré-humaniser le e-Marketing* ».

Aujourd'hui, les innovations transforment fondamentalement les pratiques du e-marketing, de la gestion du parcours clients « cross devices », des paiements mobile avec les fintech et la blockchain. Les pouvoirs infinis de l'intelligence artificielle, du machine Learning, du social media listening, de la reconnaissance d'images et voix sont démontrés.

Les marketers profiteront de ce salon pour comprendre ces outils technologiques et mieux les utiliser voire même les transcender.

## **Stratégie Clients : la relation client augmentée**

Sur le salon Stratégie Clients l'accent sera mis cette année sur une tendance qui se concrétise chez tous les acteurs du secteur, à travers la thématique de: « *La relation client augmentée* ».

Le paysage de la relation client change désormais chaque jour. L'heure est à la réconciliation entre les interfaces digitales et les interactions humaines, entre l'expérience client et l'expérience utilisateur, entre la relation client augmentée et les capacités des collaborateurs au contact. Le client parle et il est entendu par des objets connectés. Le client s'exprime et sa voix porte en temps réel au sein des organisations. Le client entre en relation avec des interlocuteurs en mesure de lui offrir une relation enrichie, augmentée.

## **Deux conférences plénières à ne pas manquer**

13 conférences plénières de qualité au cœur des tendances identifiées sont organisées. Parmi elles, inaugurant la première journée du **Salon E-Marketing**, une conférence plénière intitulée : « *L'innovation et la transformation* » s'interrogera sur la façon dont les grands groupes intègrent les innovations au service d'un marketing plus performant, sur l'identification des changements dans les organisations et quelles sont les clefs pour faire évoluer les modèles avec agilité.

Cette conférence plénière sera animée par :

- Christophe ALIE, Chief Information Officer Leader Innovation & Transformation, **KIABI**,
- Marine GALL, Chief Innovation Officer, **AIR France**,
- Laurent ACH, Manager of Rakuten Institute of Technology, **RAKUTEN**
- Marilyne LACAZE, Head of Digital, **COMPAGNIE DES ALPES** (parc Astérix, Musée Grévin, France miniature...).

Mardi 10 avril 2018 de 10-45h à 11.45h : « L'innovation et la transformation »

Sur le **Salon Stratégie Clients**, la conférence plénière à ne pas manquer est intitulée : « *Enchanter l'expérience Face-à-Face avec le client* » s'interrogera sur les attentes du client connecté aux facultés augmentées et ainsi garantir une expérience fluide entre le digital et le physique.

Agence, boutique, concession, lieu d'accueil, grande surface et commerciaux B2B sont contraints de faire évoluer l'expérience qu'ils font vivre au client, challengés par des pure players du web plus agiles et plus rapides. Quels sont les outils qui permettent ces enrichissements ? Quelles sont les attentes d'un client connecté aux facultés augmentées ? Comment garantir une expérience fluide entre le digital et le physique ?

Cette conférence plénière sera animée par :

- Claire MOREL, Journaliste,
- Vincent GIRAUD, Vice Président Digital Sales, **CLUB MED**
- Céline HUYGHE LE GRAND, Responsable Relation Client, **PRINTEMPS**.
- Jean-François LEDEY, Directeur de la Relation Client, **AIR LIQUIDE SANTE INTERNATIONAL**

Mercredi 11 avril 2018 de 10-45h à 11.45h : « *Enchanter l'expérience Face-à-Face avec le client* »

### **Le bilan 2017 : 15 500 visiteurs des 322 exposants**

La dernière édition a été un succès puisqu'avec un total de 15 500 visiteurs tous secteurs d'activité confondus (Directeurs et responsables Marketing, commerciaux et de la Relation Client ainsi que les responsables informatique et CRM des PME), dont 1240 VIP sont allés à la rencontre des 322 exposants, dont 181 sociétés exposantes sur le salon E-Marketing et 141 sociétés exposantes sur le salon Stratégie Clients.

L'ensemble des conférences proposées plénières ont également remporté un franc succès puisque sur les 7 conférences plénières programmées sur le salon Stratégie Clients, elles ont attiré 2084 auditeurs et les 6 conférences plénières sur le salon E-Marketing ont rassemblé un total de 2442 auditeurs.

De plus, lors des 73 conférences organisées sur le salon Stratégie Clients, 4970 auditeurs ont été recensés et un total de 10810 auditeurs ont participé aux 106 ateliers solutions organisés sur le salon E-Marketing.

Enfin, les 17 workshops organisés sur le salon Stratégie Clients ont attiré 582 auditeurs et les 11 workshops proposés sur le salon E-Marketing ont regroupé un total de 499 auditeurs.

Pour s'inscrire sur les salons :

<http://www.strategieclients.com/preinscription.html?code=eliotrope>

[http://www.emarketingparis.com/preinscription\\_3723\\_3725\\_p.html?code=eliotrope](http://www.emarketingparis.com/preinscription_3723_3725_p.html?code=eliotrope)

### **Contact presse :**

Agence Eliotrope – Gilles Lyonnet – Alice Schwab

Téléphone : +331 53 17 16 40

E-mail: [lyonnet@eliotrope.fr](mailto:lyonnet@eliotrope.fr) - [alice@eliotrope.fr](mailto:alice@eliotrope.fr)

### **A propos de e-marketing Paris et Stratégie Clients**

Ces 2 rendez-vous incontournables du marketing et de la relation clients sont organisés par Weyou Group.

Weyou, le premier groupe français dans l'organisation de salons professionnels de taille intermédiaire, a longtemps appartenu au groupe Tarsus, groupe média international « Business to Business » coté à la Bourse de Londres. Cet historique lui a permis une approche et une expérience capitale, reconnue dans l'organisation de salons professionnels.

Depuis 4 ans, Weyou se caractérise et se démarque de ses confrères par la création du concept des salons Meetings, salons premium se tenant à Cannes avec rendez-vous d'affaires entre exposants et visiteurs grands comptes sélectionnés pour leurs besoins et totalement pris en charge.

Weyou, c'est aussi des solutions digitales innovantes développées en interne pour améliorer la participation de nos exposants et visiteurs et donc l'intérêt de nos salons, mais également de la location de bases de données ultra-qualifiées.

<http://www.emarketingparis.com/>

<http://www.strategieclients.com/>

<http://weyou-group.com/>