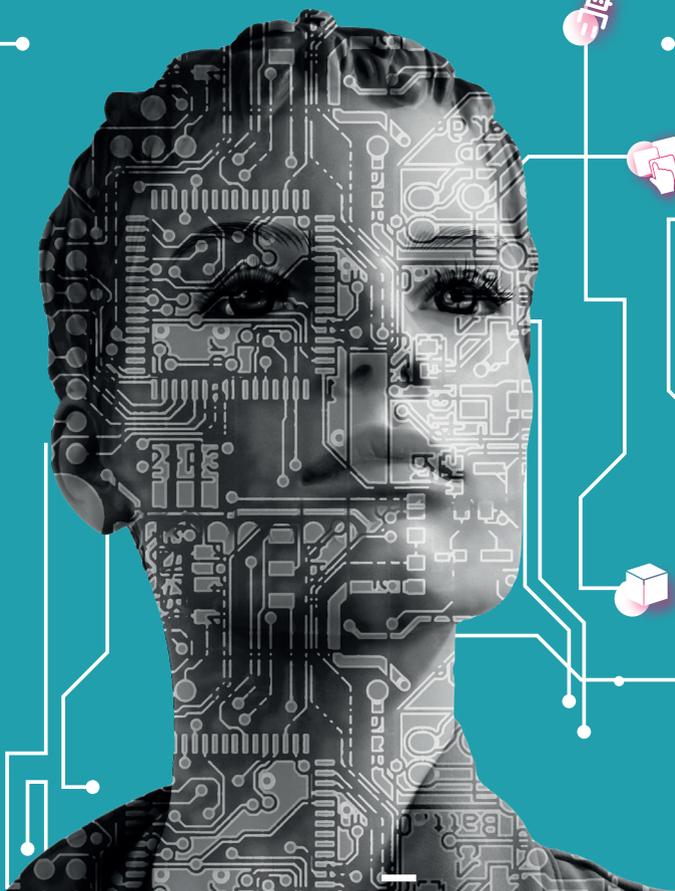


PROGRAMME OFFICIEL



LE SALON DES PROFESSIONNELS DU MARKETING DIGITAL
QUAND LE MARKETING S'ENGAGE, IL ENGAGE SES CONSOMMATEURS !



Credit photo : Pixabay

1, 2 & 3 SEPTEMBRE 2020
PARIS PORTE DE VERSAILLES

Demandez votre badge d'accès gratuit :
www.emarketingparis.com

un événement en parallèle de



QUAND LE MARKETING S'ENGAGE, IL ENGAGE SES CONSOMMATEURS !

L'accélération de la transformation digitale des entreprises du fait du COVID, a donné une nouvelle occasion de démontrer l'efficacité du marketing digital. Il est indispensable de s'intéresser aux talents et aux techniques qui permettent son déploiement. Le salon E-marketing est là pour vous guider grâce aux conférences, ateliers et exposants.

Au delà de la transformation numérique, des aspirations nouvelles émergent pour évoluer vers un monde plus vertueux, plus éthique dans lequel les entreprises s'engagent pour une planète plus résiliente.

C'est le (r)éveil des consommateurs qui veulent des produits et services plus responsables, écologiques, durables. **Sous la pression de leurs clients, employés, investisseurs**, les marques prennent conscience qu'elles sont évaluées selon leur impact sur l'environnement, le bien vivre, l'équité sociale, le bien commun, l'inclusion... Plus elles **s'engagent sur des enjeux sociétaux**, plus elles augmentent l'engagement de leurs clients et attirent l'attention de leurs prospects.

Le Purpose driven marketing illustré par plusieurs initiatives d'annonceurs, indique que le développement durable est partie intégrante de la stratégie marketing et communication, pas seulement un ajout. Les 17 objectifs des « Global Goals » pour construire un monde meilleur en 2030, sont devenus les fils directeurs de la prise de position des campagnes marketing/communication. Les consommateurs n'ont jamais été aussi avertis sur les enjeux

Le « woke » marketing augmente l'engagement et s'exprime à travers les actions innovantes. Toutes les facettes du marketing/communication sont alignées et porteuses de valeurs et renforcent l'impact et la performance avec le digital, les réseaux sociaux, l'intelligence artificielle, le traitement de la data, les plateformes. Dans ce monde technologique, l'humain, les influenceurs ont un poids grandissant.

Le salon **E-marketing Paris** vous permettra de découvrir des bonnes pratiques des marques qui renforcent l'engagement des consommateurs lors des conférences plénières et des ateliers

- Comment devenir une marque engagée ?
 - Comment collaborer avec les micro-influenceurs et les communautés ?
 - Quels sont les nouveaux capteurs d'audience : podcast, audio digital ?
 - Quelles sont les innovations sur le digital ?
 - Pourquoi les consommateurs veulent donner plus de sens à leur consommation ?
- 72 % des français pensent que les marques devront s'engager au profit d'une cause (88% chez les milleniums),

Retrouvons-nous pour partager cette nouvelle Edition **E-marketing Paris 2020 #EMKT2020** respectueuse des conditions sanitaires et dans une belle dynamique de reprise !

Nous vous révélerons les résultats de l'étude sur le Marketing de l'engagement : nouvelle stratégie de marque ou réelle transformation de l'entreprise menée par E-marketing Paris , le Club des Annonceurs et Cision.



Ghislaine de Chambine
Directrice du pôle marketing et relation clients



Cécile Delettre
Responsable des conférences plénières -
Experte internationale en Marketing,
Digital et réseaux sociaux

Retrouvez nous sur   

Suivez le salon en direct @EMarketingParis et commentez via  

SOMMAIRE

Planning des conférences plénières	4
Planning des ateliers solutions & workshops	5
Conférences plénières	10
Ateliers experts	13
Ateliers solutions	17
Workshops	38

PARTENAIRES

Gold sponsor



Partenaires institutionnels



Partenaires presse / média



Partenaires web



Partenaire technique



Partenaires études



CONTACTS

Ghislaine de CHAMBINE - Directrice du pôle marketing et relations clients

Ariane ABBOU - Directrice commerciale

Gwénola BRUANT - Responsable développement

Pauline FLEURY - Assistante salon

Annie LICHTNER - Responsable ateliers solutions

Agence ELIOTROPE - Attaché de presse

Claire GADRAT-PORQUIER - Directrice de la communication

Maéva NGOMÉ - Responsable web marketing

Rémi FRÉCON - Responsable technique & logistique

Olivia RAULT-HARRIS - Community manager

Alix TISON - Graphiste



GRAND AMPHITHÉÂTRE

MARDI 1 SEPTEMBRE 2020

10H45 - 11H45

Comment façonner votre marketing pour plus d'engagement ?

15H15 - 16H15

Quelles solutions innovantes pour faire face à la diminution de l'attention... ?

MERCREDI 2 SEPTEMBRE 2020

10H45 - 11H45

Renforcez votre efficacité avec les nano-micro-influenceurs, youtubeurs, instagrammeurs.

14H00 - 15H00

Comment respecter les Data des consommateurs à l'heure de l'intelligence artificielle et la reconnaissance faciale ?

JEUDI 3 SEPTEMBRE 2020

10H45 - 11H45

Qu'est-ce qu'une marque engagée ? la vision du Club des annonceurs.

15H15 - 16H15

Découvrez des exemples de campagnes marketing digital innovantes et engagées



PETIT AMPHITHÉÂTRE MOZART

MARDI 1 SEPTEMBRE 2020

10H45 - 11H45	CYBERCITE - Social Media : Back to basics !
12H00 - 13H00	ADOBE - Letsignit/Adobe : une histoire d'amour & de performance entre une PME et le marketing automation
14H00 - 15H00	CYBERCITE - Google, Facebook, Instagram, LinkedIn, Amazon, Pinterest... Quelles plateformes pour mon business ?
15H15 - 16H15	SALESAPPS - KPI et ROI du Sales Enablement
16H30 - 17H30	SPLIO - Fidélisez autrement : faites des interactions on & offline le nouveau moteur de votre programme de fidélité

MERCREDI 2 SEPTEMBRE 2020

10H45 - 11H45	CYBERCITE - Vous allez rater la refonte SEO de votre site, et voilà pourquoi !
14H00 - 15H00	CYBERCITE - Google Analytics : de la stats à l'optimisation de la conversion
15H15 - 16H15	LIANA TECHNOLOGIES - Newsletter en 2020, est-ce que ça marche toujours ?

JEUDI 3 SEPTEMBRE 2020

10H45 - 11H45	LIANA TECHNOLOGIES - Se lancer en marketing automation en 2020
14H00 - 15H00	MY DIGITAL WEEK & LA BRIGADE DU WEB - Construire une stratégie d'influence efficace



MARDI 1 SEPTEMBRE 2020

	SALLE 1	SALLE 2	SALLE 3	SALLE 4	SALLE 5
10H15 11H00	CAPENCY CAP MOBILE ID : Faciliter et sécuriser l'identité numérique de vos clients			COWORKEES Comment réussir ses projets digitaux avec des freelances ?	
11H15 12H00	CISION Et si l'engagement était la meilleure stratégie d'influence ?	ONETRUST PREFERENCE CHOICE Ne laissez pas le RGPD affecter votre stratégie marke- ting : ce que les marketeurs doivent savoir sur le RGPD	PITCHY 40 VIDÉOS, DE 6 MOIS, 0 COMPÉTENCE VIDÉO : Découvrez le retour d'expé- rience du Groupe GIPHAR	2EMOTION La vidéo à l'heure du digital : Organisation & Outil pour interna- liser sa création de contenus	TRUSTPILOT E-commerce : comment optimiser le parcours client digital pour booster les ventes ?
14H00 14H45	PLAYPLAY 10 conseils pour tripler l'engagement de son contenu vidéo	TRUSTED SHOP	SHOWPAD Enablement, le nouveau moteur de la croissance + cas clients français	NETLINKING Contenu et Netlinking : LE duo GAGNANT pour être visible en 1ère page de Google	TEXTBROKER Référencement naturel en 2020 : les enjeux de la stratégie de conte- nu pour les sites e-commerce.
15H00 15H45	MADE IN Marketing d'influence : les clés d'une stratégie impactante	SOLOCAL Réseaux d'enseignes, pensez global, agissez local ! Simplifiez l'ensemble de votre communication digitale locale, et dopez votre business.	PRIMELIS SEO x SEA : Créer des synergies efficaces pour accroître sa rentabilité		TRUSTPILOT Google & les avis clients : tout ce qu'il faut savoir
16H00 16H45	TRACKAD Comment générer beaucoup plus de leads avec Google Ads	MEET YOUR DATA Google Analytics ces erreurs que vous commettez tous, et comment les éviter	SENDINBLUE Délivrabilité des emails: comment s'assurer que vos campagnes atter- rissent dans la boîte de réception de vos clients		SEMJI SEO : comment réussir son cocon sémantique ?



MERCREDI 2 SEPTEMBRE 2020

	SALLE 1	SALLE 2	SALLE 3	SALLE 4	SALLE 5
10H15 11H00	GUEST SUITE Confiez votre communication à vos clients : le pouvoir des avis clients !	FULL PERFORMANCE Auto-financer sa croissance par des campagnes digitales rémunérées à la performance	BUSYBIZ Event Marketing : les stratégies et outils pour assurer engagement... et ROI !	SMART-KEYWORD Les 10 commandes SEO pour un site e-commerce qui cartonne	MONDAY.COM Monday is a flexible Work OS, where teams create and shape workflow apps in minutes, code-free.
11H15 12H00	PLAYPLAY Comment Bouygues Immobilier booste sa stratégie vidéo avec PlayPlay ?	SALESAPPS Augmentez l'impact commercial de vos présentations à distance avec le Sales Enablement	PITCHY Pitchy, la solution de création vidéo à votre portée et adaptée à vos nouveaux modes de travail	NETLINKING Contenu et Netlinking : LE duo GAGNANT pour être visible en 1ère page de Google	TRUSTPILOT Booster sa stratégie marketing digital grâce à la preuve sociale & les avis clients
12H15 13H00	SOFT CONCEPT Qu'est-ce que l'intelligence artificielle très concrètement et comment l'utiliser dès demain matin sur vos données		MELTWATER Comment créer des campagnes influençant engageantes et authentiques en 2020 ?		
14H00 14H45	ONE TRUST PREFERENCE CHOICE Nouvelles lignes directrices de la CNIL pour la gestion des cookies : Les nouveautés et ce que cela signifie pour vous	TOUCH & SELL Marketeurs, transformez vos leads en ventes !	ADVALO Tirer parti de l'IA et de la data pour booster les performances omnicanales de ses campagnes marketing, avec le témoignage de BUT	EXPLORE (Re)prenez votre business en main : 5 étapes clés pour réussir votre stratégie Data Driven en BtoB	2EMOTION Marketing vidéo : Les enseignements 2020 pour réussir sa stratégie 2021
15H00 15H45	MADE IN Marketing d'influence : les clés d'une stratégie impactante	LEOO La décennie 2020 sera celle d'une fidélisation client data-driven	ODITY Boostez le taux de conversion de votre site web grâce à un vendeur virtuel qui comprend et agit en LIVE	SENDINBLUE Marketing automation : augmentez la performance de vos campagnes à moindre effort	TRUSTPILOT Avis clients : Collecte, avis négatifs, SEO, conversion, UX... on vous dit tout !
16H00 16H45	CYBERCITE Analyse de formulaires et Google Analytics : Comment optimiser vos formulaires avec un outil de statistiques ?		SEENAPTIC SANS CONTRÔLE LA DATA N'EST RIEN ! Comment contrôler la qualité de la data collectée et automatiser la recette du plan de taggage ?	PLEZI Comment Lemonway a surpassé ses objectifs marketing en triplant sa génération de leads avec Plezi ?	



JEUDI 3 SEPTEMBRE 2020

	SALLE 1	SALLE 2	SALLE 3
10H15 11H00	<p>LE CERCLE MARKETING CLIENT Le Marketing éthique au cœur de la stratégie des Marques</p>	<p>SOFTCONCEPT Comprendre et utiliser efficacement le Big Data & l'Intelligence Artificielle dans le marketing et les études</p>	<p>NOMINATION Conquête de cibles à hauts potentiels grâce à l'ABM</p>
11H15 12H00	<p>OKALYS PWA : l'avenir de l'appli mobile avec les Progressive Web Apps</p>	<p>TRUSTPILOT Booster ses Facebook Ads & Google Ads grâce aux avis clients</p>	<p>OPPORTUNITY Engagez et développez vos ventes grâce à la vidéo conversationnelle !</p>
12H15 13H00	<p>CYBERCITE Netlinking : comment faire le caméléon pour surperformer son SEO rapidement ?</p>	<p>SALESAPPS Sales Enablement : Optimisez la conception et le lancement de votre application pour vos forces de vente</p>	
14H00 14H45	<p>CPA Google - safari - cnil - cookies quelle stratégie et quels outils pour continuer à mesurer dans un contexte mouvant ?</p>		



AGORA ROUGE

MARDI 1 SEPTEMBRE 2020

10h15 10h45	AEP DIGITAL - Votre SEO stagne : Les dernières tactiques SEO pour (re)décoller
11h00 11h30	TOUCH & SELL - Maîtrisez l'image de votre marque en clientèle
12h30 13h00	ACTIVTRAIL - Marketing Automation : pourquoi et comment s'en servir ?
14h00 14h30	INFINITELAMBDA - Une nouvelle ère pour les plateformes analytics
14h45 15h15	VIDEOMENTHE - Comment sous-titrer vos vidéos en +110 langues, facilement, rapidement et à coût attractif ?
15h30 16h00	WIIDII - L'Assistant personnel Wiidii au service de tous les clients d'une marque

MERCREDI 2 SEPTEMBRE 2020

11h00 11h30	AEP DIGITAL - Comment utiliser les personas sur Google Ads ? Les méthodes gagnantes pour rentabiliser ses dépenses.
11h45 12h15	CISION - Et si l'engagement était la meilleure stratégie d'influence ?
14h00 14h30	PHOCEIS INEAT -
14h45 15h15	COMPOS JULIOT - Maestro : la solution de gestion de contenu E2E pour une communication cohérente.

JEUDI 3 SEPTEMBRE 2020

10h15 10h45	E-COMMERCE NATION - Évoluer en e-commerce : méthodologie de la veille aux compétences
11h00 11h30	WOÛ - Les clefs d'un programme influenceur éthique
11h45 12h15	ZEMOTION - Les enseignements 2020 pour réussir sa stratégie 2021



MARDI 1 SEPTEMBRE 2020 AMPHITHÉÂTRE

DE 10:45 À 11:45

Comment façonner votre marketing pour plus d'engagement ?

La raison d'être de l'entreprise a pour principaux acteurs en interne, la direction marketing et communication. Quelles sont les stratégies pour positionner sa marque, s'engager et engager les consommateurs en mixant sens et performance.

Animateur :

Cécile DELETTRE - Expert marketing & communication internationale (expert marketing & communication internationale) ¹

Intervenants :

PLUME DU FUTUR - Vincent AVANZI - Chief Poetic Officer ²

ACCOR - Laurence BORDRY - Vp innovation lab- marketing global ³

GRUPE ADP - AÉROPORT DE PARIS - Geraud RABANY - Head of brands ⁴

FLUNCH - Bénédicte GOULON DELMOTTE - Responsable RSE & développement durable ⁵

BOULANGER - Nadège DELMOTTE - Leader culture & engagement / présidente fondation boulanger ⁶



DE 15:15 À 16:15

Quelles solutions innovantes pour faire face à la diminution de l'attention... ?

Avec la multiplication des canaux, messagerie, mailing, réseaux sociaux et l'hyper sollicitation des consommateurs, le temps d'attention est en baisse. Comment palier et trouver des solutions pour plus d'impact ? Comment l'audio/Podcast est devenu incontournable avec la crise du COVID-19 ?

Animateur :

Cécile DELETTRE - Expert marketing & communication internationale (expert marketing & communication internationale) ¹

Intervenants :

COME INC HUMOR INCORPORATED - Michèle COME - Humoriste & Storyteller ²

TGV INOUI/SNCF - Agathe MOULY - Directrice Marketing Clients ³

RÉUSSIR AVEC UN MARKETING RESPONSABLE - David GARBOUS, Co-fondateur ⁴

LINKEDIN ACTUALITES (TBC) - Sandrine CHAUVIN, Directrice de la rédaction europe, moyen orient et amérique latine ⁵





MERCREDI 2 SEPTEMBRE 2020 AMPHITHÉÂTRE

DE 10:45 À 11:45

Renforcez votre efficacité avec les nano-micro-influenceurs, youtubeurs, instagrammeurs.

Nano, micro-influenceurs font partie intégrante des campagnes marketing. L'engagement de leurs communautés renforcent aussi l'impact de vos plans d'actions.

Animateur :

«INNOVER OU DISPARAITRE» - Olivier LABORDE - Auteur ¹

Intervenants :

ENGIE - Marie-Irene ROCHETTE-DECOTTIGNY - Social Media Et Influence strategy Manager ²

BNP PARIBAS - Céline BECAUD - Influencer Relationships Manager ³

Loïc LAGARDE - Instagrammeur, influenceur ⁴



DE 14:00 À 15:00

Comment respecter les Data des consommateurs à l'heure de l'intelligence artificielle et la reconnaissance faciale ?

Faisons le point sur l'utilisation du CRM, de la data protection, du marketing automation dans le B2B et B2C, 2 ans après la mise en place du RGDP.

Animateur :

Cécile DELETTRE - Expert marketing & communication internationale (expert marketing & communication internationale) ¹

Intervenants :

ASSEMBLÉE NATIONALE - Jean-Michel MIS - Député, Vp Goupe D'études Cybersecurité/souveraineté Numérique ²

MACIF - Nicolas MARESCAUX - Directeur adjoint, réponses besoins sociétaires et Innovation ³

DEKRA - Bernard RICHARD CANAVAGGIO - Directeur Marketing Et Communication Région Europe Du Sud-Ouest ⁴

AMAZON WEB SERVICE - Anne-Caroline TANGUY - Head Of Marketing Public Sectors ⁵

MICHELIN - Yohan WASMES-BENQUE, Head of data strategy ⁶





JEUDI 3 SEPTEMBRE 2020 AMPHITHÉÂTRE

DE 10:45 À 11:45

Qu'est-ce qu'une marque engagée ? la vision du Club des annonceurs.

Comment répondre aux attentes du consommateur, quelles actions mettre en oeuvre en interne et externe. Nous vous révélerons les résultats de l'étude sur le Marketing de l'engagement ; nouvelle stratégie de marque ou réelle transformation de l'entreprise.

Animateur :

CLUB DES ANNONCEURS - Karine TISSERAND - Directrice ¹

Intervenants :

NESTLE WATERS : PERRIER, HEPAR, CONTREX - Armelle ROULLAND - Directrice digitale ²

ORANGE - Quentin DELOBELLE - Directeur communication commerciale et création ³

LAVINIA - Edouard MARGAIN - Directeur des opérations ⁴

CISION - Xavier SIMON - Directeur Général ⁵



DE 15:15 À 16:15

Découvrez des exemples de campagnes marketing digital innovantes et engagées

Parmi les campagnes digitales, découvrez celles qui font du sens pour les consommateurs, et renforcent les objectifs de ROI des marketers.

Animateurs:

Njara ZAFIMEHY, FOUNDER & CEO, WHATROCKS ¹

Intervenants :

PETITS FRÈRES DES PAUVRES - Rodin MUNGANGA - Responsable communication et marketing digital ²

ONU FEMMES FR - Catherine BUCH FAURE - Manager communication ³

INTERMARCHE Hervé RIBAUD, Responsable media ⁴





MARDI 1 SEPTEMBRE 2020 AMPHITHÉÂTRE MOZART

DE 10:45 À 11:45 - CYBERCITE

Social Media : Back to basics !

Depuis quelque temps, nous assistons à une forme de social burn out de la part des audiences et à une difficulté des marques à émerger. La période actuelle nous montre qu'il est temps de revenir aux fondamentaux des réseaux sociaux ! Au travers d'exemples concrets, nous vous donnerons 8 clefs pour optimiser votre prise de parole social media. Prenons de la hauteur et profitons-en pour (re)penser votre stratégie social media ensemble.

Intervenant :

Audrey MAGNOLI, Directrice agence, ONLYSO (GROUPE CYBERCITÉ)



DE 12:00 À 13:00 - ADOBE

Letsignit/Adobe : une histoire d'amour & de performance entre une PME et le marketing automation

Success story : comment le marketing automation a aidé Letsignit à améliorer les performances de l'entreprise :

- les solutions étudiées
- les différentes étapes de mise en place
- les difficultés rencontrées
- les résultats déjà présents après 6 mois d'implémentation
- _ les prochaines étapes

Animateur :

Bérangère GLOAGUEN, Directrice Marketing, ADOBE

Intervenant :

Achkar WASSIM, Lead Generator Manager, LETSIGNIT



DE 14:00 À 15:00 - CYBERCITE

Google, Facebook, Instagram, LinkedIn, Amazon, Pinterest... Quelles plateformes pour mon business ?

Les plateformes sont partout et occupent les usages du web. Pour rationaliser vos efforts ainsi que vos investissements, nous vous proposons un outil pour sélectionner celles qui sont les plus pertinentes par rapport à votre modèle économique et vos objectifs. Nous partageons avec vous les bonnes pratiques pour diffuser vos contenus et en assurer la visibilité. Nous dévoilons comment tirer parti des consoles publicitaires pour développer ses ventes, ses prospects, son trafic magasin, sa marque. Enfin, nous vous présenterons des techniques pour enrichir vos datas et mieux connaître vos audiences, vos clients.

Intervenant :

Jean-François LONGY, Directeur Général, CYBERCITÉ





MARDI 1 SEPTEMBRE 2020 AMPHITHÉÂTRE MOZART

DE 15:15 À 16:15 - SALESAPPS

KPI et ROI du Sales Enablement: Pilotez activement votre croissance commerciale

Mettre en place une stratégie de Sales Enablement s'inscrit naturellement dans la perspective de son ROI (gain de temps, alignement Sales & Marketing, montée en compétence, performance commerciale..) De la mise en place des KPI à l'amélioration de l'efficacité commerciale, venez découvrir comment une application de Sales Enablement va accélérer votre croissance.



DE 16:30 À 17:30 - SPLIO

Fidélisez autrement : faites des interactions on & offline le nouveau moteur de votre programme de fidélité

Comment fidéliser aujourd'hui alors que le digital a estompé la différence entre un client et un prospect, que tous les canaux mènent au mobile et que la fidélité devenue volatile ne se mesure plus uniquement à la transaction ? Splio propose aux marketeurs de réinventer la fidélisation et de mettre en place un programme de fidélité d'un nouveau genre via lequel il est possible d'intégrer les clients et prospects dans une seule et même dynamique d'engagement, de construire une relation durable au cœur du mobile, « the new place to be » des marketeurs, et de bâtir un programme de fidélité rentable à l'heure où la transaction seule ne peut plus garantir de la rentabilité. Cas d'usage, stratégie et plateforme de néo-fidélisation seront à l'honneur pour répondre à ces nouvelles problématiques.



Intervenant :

Sandra FERNANDES, Directrice Marketing Et Communication, SPLIO



MERCREDI 2 SEPTEMBRE 2020 AMPHITHÉÂTRE MOZART

DE 10:45 À 11:45 - CYBERCITE

Vous allez rater la refonte SEO de votre site, et voilà pourquoi !

Aucune solution pour créer des sites web n'est 100% SEO compliant nativement : les besoins des annonceurs sont souvent focalisés sur l'utilisateur et des technologies innovantes et/ou à la mode. La méconnaissance des fonctionnements de Googlebot pousse souvent à faire des choix stratégiques qui mettent le SEO au second plan. A l'heure des bilans chiffrés, il est indispensable d'apporter des correctifs, ou de redresser des situations alarmantes pour récupérer une audience «mystérieusement disparue». Ces pansements pour jambe de bois pourraient être évités en intégrant et en priorisant le SEO dans vos process. Notre petit musée des horreurs des refontes ratées vous explique comment éviter ces écueils !

Intervenant :

Alban RENARD, Responsable Pôle Expertises, CYBERCITÉ



DE 14:00 À 15:00 - CYBERCITE

Google Analytics : de la stats à l'optimisation de la conversion

Le produit phare de Google n'est pas seulement un outil de collecte statistiques froid. En poussant ses configurations au-delà du natif, il est possible de le faire parler pour trouver rapidement des quicks wins qui amélioreront le taux de conversion de votre site. Que vous soyez un site de contenu, un site de lead ou un E-commerce, ne passez pas à côté de la mise en place d'un plan de marquage avancé innovant, non plus basé sur des KPIS natifs, mais sur des KPIS d'amélioration de la navigation, de la lecture, de la soumission de formulaire ou de la transaction E-commerce.

Intervenant :

Cédric SONREL, Responsable Veille Outils Et Méthodes, CYBERCITÉ



DE 15:15 À 16:15 - LIANA TECHNOLOGIES

Newsletter en 2020, est-ce que ça marche toujours ?

Entre le fait d'être un canal saturé, l'arrivée du RGPD, la pression marketing que subissent les contacts aujourd'hui et souvent le manque de qualité des bases de données, est-ce qu'une newsletter vaut toujours le coup en 2020 ? La réponse est oui, découvrons pourquoi et comment.

Animateur :

Jérémy BARRY, Account Director, Global Sales, LIANA TECHNOLOGIES

Intervenant :

Samuli TURSAS, CEO, LIANA TECHNOLOGIES





JEUDI 3 SEPTEMBRE 2020 AMPHITHÉÂTRE MOZART

DE 10:45 À 11:45 - LIANA TECHNOLOGIES

Se lancer en marketing automation en 2020

Le marketing automation permet d'améliorer la visibilité de vos communications marketing en envoyant le bon message, au bon moment à la bonne personne. Que vous en ayez juste entendu parler, que vous souhaitiez vous lancer, ou que vous soyez déjà en cours de projet, cet atelier est fait pour vous. A travers des explications théoriques et pratiques de stratégies, de fonctionnalités, et des exemples concrets, Alexandre Dolléans vous présentera quelles sont les pré-requis pour se lancer en marketing automation en 2020. Si vous êtes déjà en cours de projet, cet atelier vous donnera sûrement de nouvelles idées sur votre stratégie actuelle.

Animateur :

Alexandre DOLLÉANS, Account manager, LIANA TECHNOLOGIES

Intervenant :

Samuli TURSAS, CEO, LIANA TECHNOLOGIES



DE 14:00 À 15:00 - MY DIGITAL WEEK & LA BRIGADE DU WEB

Construire une stratégie d'influence efficace

Pour se construire une image, se bâtir une visibilité, une notoriété... une stratégie d'influence est un levier puissant. Et dans notre société actuelle, une entreprise qui ne communique pas sur les médias sociaux n'existe malheureusement pas. Être actif et proactif sur les médias sociaux permet de faire parler de son entreprise et d'attirer l'attention. Comment choisir les bons réseaux sociaux ? Pourquoi le marketing de contenu est-il important ? Comment approcher les influenceurs ? Comment mesurer leur engagement ? Les réponses de la Brigade du Web, le collectif d'experts/ influenceurs en B2B. Avec : Céline Bechrich, Delphine Foviaux, Martine Le Jossec, Jonathan Chan, Fabrice Frossard, Camille Jourdain, Arnaud Le Roux, Yann Marchand et Pierre Tran.

Animateur :

Annie ABELA, CEO, MYDIGITALWEEK



**MARDI 1 SEPTEMBRE 2020****DE 10:15 À 11:00 - SALLE 1****CAPENCY****CAP ID MOBILE : Faciliter et sécuriser l'identité numérique de vos clients**

Découvrez la nouvelle solution CAP ID MOBILE permettant de simplifier et de fiabiliser le parcours d'identification de vos clients depuis vos canaux de collecte (site internet, mobile, magasin...).

Accompagné des principaux opérateurs téléphoniques, Capency, l'acteur incontournable de la data vous présentera les bénéfices majeurs que propose la solution à savoir : Optimisation de la création de compte avec le remplissage automatique des données Lutte contre la fraude à l'identité et obtention d'un justificatif de domicile en temps réel Sécurité lors de l'identification des clients

Intervenants :

Maxime DELISPOSTI, CEO, CAPENCY

Didier CADARS, Responsable Produits Nouveaux Marchés, SFR

Wided ZERNENOU, Responsable de la roadmap des services B2B2C, BOUYGUES TELECOM

Mickaël JEGO, Account Manager Direction Pay Services, ORANGE

**DE 10:15 À 11:00 - SALLE 4****COWORKEES****Comment réussir ses projets digitaux avec des freelances ?**

Les agences digitales n'ont plus le monopole des compétences. Grâce au freelancing, les entreprises gagnent en flexibilité, en transparence et en qualité de projets. Quelle transformation managériale opérer, comment attirer et fidéliser ces nouveaux talents et gagner en productivité ? Matthieu Le Gendre, Responsable Projets Web chez Fournier Habitat, partagera son retour d'expérience.

Intervenants :

Matthieu LE GENDRE, Responsable Projets Web, FOURNIER HABITAT

Julie HUGUET, Ceo, COWORKEES

Rémi RODET, Consultant UX Designer, KOWOLI

Marielle FRICK, Formatrice et Coach en Savoir-être, UN STYLE 2 VIES

**DE 11:15 À 12:00 - SALLE 1****CISION****Et si l'engagement était la meilleure stratégie d'influence ?**

À l'heure de la consommation responsable, les marques se doivent aujourd'hui de porter des valeurs, une éthique, un rôle sociétal ou environnemental. L'engagement responsable et durable serait alors la clé pour que le marketeur parvienne à gagner en influence auprès de ses publics : de l'interne, aux clients en passant par les communautés sur les réseaux sociaux, les influenceurs ou encore les médias... Qu'en est-il vraiment ? Une marque engagée performe-t-elle plus et sous quelles conditions ? Est-ce une simple tendance marketing ou une question de survie pour les marques ? Quel impact cela a-t-il sur nos métiers du marketing ? Comment se transformer et conduire ces changements au sein de son organisation ?

Intervenant :

Cyndie BETTANT, Directrice Communication & Influence, CISION



**MARDI 1 SEPTEMBRE 2020****DE 11:15 À 12:00 - SALLE 2**
ONE TRUST PREFERENCE CHOICE**Ne laissez pas le RGPD affecter votre stratégie marketing : ce que les marketeurs doivent savoir sur le RGPD**

Les lois mondiales sur la protection de la vie privée, comme le règlement général de l'UE sur la protection des données (GDPR) et le règlement imminent sur la vie privée en ligne, créent de nouveaux défis pour les annonceurs. Depuis l'aube de l'ère Internet, les annonceurs ont généralement recours à des cases pré-calculées, à des cookies et à la publicité ciblée pour comprendre leur public et automatiser leurs activités de marketing. Bien que le GDPR et la directive «vie privée et communications électroniques» n'interdisent pas l'utilisation de ces stratégies, les nouvelles exigences en matière de consentement obligent les annonceurs à repenser leur manière d'interagir avec les utilisateurs. Comment les annonceurs peuvent-ils diffuser des avis de confidentialité sur les marques ? Quels sont les moyens novateurs d'aborder les cookies et le consentement pour augmenter les taux d'adhésion ? Au cours de cette session, nous répondrons à ces questions, nous examinerons les exigences de conformité des annonceurs en matière d'intérêt légitime, de consentement, de cookies et de technologie publicitaire, et nous fournirons des exemples de nouvelles façons de réfléchir à la conformité pour maximiser l'opt-in des utilisateurs à l'ère de la GDPR. Option 2 (moins de mots si nécessaire) : Les lois mondiales sur la protection de la vie privée comme le GDPR et la réglementation imminente sur la vie privée en ligne créent de nouveaux défis pour les spécialistes du marketing. Les nouvelles règles en matière de consentement obligent les spécialistes du marketing à repenser leur manière d'interagir avec les utilisateurs. Comment pouvez-vous diffuser des avis de confidentialité sur les marques ? Quels sont les moyens novateurs d'aborder les cookies et le consentement pour augmenter les taux d'acceptation ? Au cours de cette session, nous répondrons à ces questions, nous examinerons les exigences de conformité en matière de marketing en ce qui concerne l'intérêt légitime, le consentement, les cookies et les techniques publicitaires, et nous fournirons des exemples de nouvelles façons de penser à la conformité afin de maximiser l'adhésion des utilisateurs à l'ère de la GDPR.

Intervenant :

Quentin ROULIER, Ingénieur Solutions, ONETRUST

**DE 11:15 À 12:00 - SALLE 3**
PITCHY**40 VIDÉOS, - DE 6 MOIS, 0 COMPÉTENCE VIDÉO : Découvrez le retour d'expérience du Groupe GIPHAR**

Dans quel contexte avez-vous eu besoin du média vidéo ? Pourquoi faire le choix de confier la création vidéo à vos équipes avec Pitchy ? Comment s'est déroulée la mise en place du projet ? Quels sont vos différents usages de Pitchy ? Quels sont les retours de vos collaborateurs sur l'outil ? Session de questions / réponses



**MARDI 1 SEPTEMBRE 2020****DE 11:15 À 12:00 - SALLE 4****2EMOTION****La vidéo à l'heure du digital : Organisation & Outil pour internaliser sa création de contenus**

Dans le monde digital où le temps s'accélère, comment donner envie de s'informer, d'apprendre, de comprendre ? Les équipes digitales doivent s'adapter rapidement aux nouveaux comportements de leur audience sur le web. Comment s'organiser pour proposer un contenu vidéo en adéquation avec les attentes actuelles ? 2Emotion, éditeur de la première plateforme collaborative de création simplifiée de vidéos, vous donne les clés pour y arriver. Les entreprises, qui l'ont adopté, voient s'améliorer leur expérience utilisateur, maximisent la visibilité et le partage de leurs contenus et profitent du luxe de la liberté créative sans contrainte.

Intervenant :

Nicolas TRALONGO, President, 2EMOTION

**DE 11:15 À 12:00 - SALLE 5****TRUSTPILOT****E-commerce : comment optimiser le parcours client digital pour booster les ventes ?**

Ne ratez pas notre conférence sur le parcours client en e-commerce : l'objectif est d'analyser les principaux parcours des e-acheteurs, et d'en optimiser chaque étape afin d'augmenter votre taux de conversion et donc vos ventes. Cette présentation se veut à la fois pratique et opérationnelle, et vous permettra d'optimiser votre taux de conversion dès le clic amenant vers votre site e-commerce (SEO, Google Ads, Social Ads, emailing, retargeting...). À travers des exemples concrets, nous vous présenterons les principales pages d'atterrissages de différents sites e-commerce, et vous montreront quelles stratégies appliquer afin de réduire les taux de rebond et de sortie, de réduire les abandons de panier, et d'utiliser la preuve sociale pour lever les freins à l'achat.

Animateur :

Smaïl MAAKIK, Expert Digital Marketing, CULTURBAN

Intervenants :

Brahim BEN HELAL, Directeur du Développement Stratégique, TRUSTPILOT

Mikael WITWER, Country Manager, KAMP'N

**DE 14:00 À 14:45 - SALLE 1****PLAYPLAY****10 conseils pour tripler l'engagement de son contenu vidéo**

Storytelling, production du contenu, canaux et méthodes de diffusion... PlayPlay vous partage ses conseils pour créer des vidéos qui engagent et convertissent.

Intervenant :

Guillaume LE TOUZÉ, Video Content Expert, PLAYPLAY



**MARDI 1 SEPTEMBRE 2020****DE 14:00 À 14:45 - SALLE 2****TRUSTED SHOP****Descriptif à venir****DE 14:00 À 14:45 - SALLE 3****SHOWPAD****Enablement, le nouveau moteur de la croissance + cas clients français**

Même avant cette période d'incertitude économique, les leaders innovants dans le monde du B2B étaient déjà en train de réorganiser leurs stratégies pour offrir la meilleure expérience d'achat et, en fin de compte, stimuler la croissance des revenus. Et les anciennes méthodes de structuration et d'affectation des ressources des équipes devaient être revues bien avant 2020. Olivier Willemarck expliquera pourquoi les dirigeants doivent changer leur mentalité en matière de revenus et construire un nouveau cadre organisationnel autour de trois grands axes : Un nouveau type d'alignement : Les équipes de vente, de marketing et de succès clients fonctionnaient auparavant en vase clos, l'acheteur en subissant souvent les conséquences. Les organisations les plus avant-gardistes doivent regrouper ces trois équipes en une seule afin d'offrir une expérience d'achats homogène, cohérente et personnalisée. Une nouvelle approche de l'habilitation : La «nouvelle normalité» signifie qu'il ne suffit plus d'habiliter uniquement vos vendeurs. Chaque personne en contact avec le client doit être dotée des connaissances, des outils et des compétences nécessaires pour avoir des conversations constructives. Les dirigeants commencent à élaborer des stratégies d'autonomisation qui vont au-delà des ventes et englobent désormais le marketing, les succès des clients et, dans certains cas, l'ensemble de l'organisation. Il a toujours été vrai que l'aptitude à vendre n'as pas toujours été la plus grande contrainte pour la croissance du revenu, mais plutôt le fait d'une équipe de ventes non formée et inefficace. Les participants quitteront cette session avec des bases plus solides sur ce à quoi ressemblera la vente dans les années à venir et seront encore mieux équipés pour offrir la meilleure expérience d'achat possible.

Intervenant :

Olivier WILLEMARCK, Sales Enablement Consultant, SHOWPAD

**DE 14:00 À 14:45 - SALLE 4****NETLINKING****Contenu et Netlinking : LE duo GAGNANT pour être visible en 1ère page de Google**

Le contenu est roi, ce n'est plus un secret. Brand content, réseaux sociaux, il faut sortir du lot. Mais savez vous qu'un contenu de qualité peut également vous démarquer de la concurrence en référencement naturel ? Combiné à une stratégie de netlinking pertinente et efficace, vous mettez toutes les chances de votre côté d'améliorer considérablement votre visibilité sur Google. Découvrez les secrets du duo gagnant Contenu / Netlinking !



**MARDI 1 SEPTEMBRE 2020****DE 14:00 À 14:45 - SALLE 5****TEXTBROKER****Référencement naturel en 2020 : les enjeux de la stratégie de contenu pour les sites e-commerce.**

Dans un contexte de vente en ligne hyper-concurrentiel, les sites e-commerce misent sur le référencement Google pour maîtriser leurs coûts d'acquisition en hausse (SEA...). Nous présenterons les meilleures stratégies de contenu des sites e-commerce et leur impact multiple sur leur référencement, l'expérience utilisateur, les conversions et le ROI.

=> E-COMMERCE - SEO - CONTENT MARKETING

Intervenants :

Zohra BELMAHDI, Responsable France, TEXTBROKER

Louis CHEVANT, Fondateur, SMARTKEYWORD

**DE 15:00 À 15:45 - SALLE 1****MADE IN****Marketing d'influence : les clés d'une stratégie impactante**

Le marketing d'influence est toujours en essor en 2020. Pour générer un retour sur investissement et un réel impact sur le long terme, une prise de hauteur s'impose. Made In revient sur l'importance de la stratégie dans vos campagnes, les bonnes pratiques pour émerger et atteindre vos objectifs.

Animateur :

Sophie BENARAB, Vice- Présidente, MADE IN

**DE 15:00 À 15:45 - SALLE 2****SOLOCAL****Réseaux d'enseignes, pensez global, agissez local ! Simplifiez l'ensemble de votre communication digitale locale, et dopez votre business.**

Les enseignes organisées en réseaux ont besoin d'harmoniser et rendre plus efficaces leurs communications. Les problématiques sont nombreuses et parfois complexes. Qu'il s'agisse du national ou du local, il faut activer de nombreux leviers, souvent sans cohérence et sans l'écho souhaité. Notre accompagnement digital 360 est unique et a pour objectif de mettre chacun de vos points de vente au cœur de votre stratégie : visibilité, notoriété, génération de trafic en magasin, accroissement du CA... Nous disposons d'actifs puissants (médias propriétaires, data locale, expertise des réseaux), d'une connaissance du local inégalée sur le marché, de partenariats avec les GAFA, et de 200 experts dédiés aux Grands Comptes partout en France. Cet atelier sera illustré de nombreux cas clients et résultats chiffrés.

Intervenant :

Antoine CORMIER, Directeur marketing marché grands comptes, SOLOCAL



**MARDI 1 SEPTEMBRE 2020****15H00 À 15H45 - SALLE 3****PRIMELIS****SEO x SEA : Créer des synergies efficaces pour accroître sa rentabilité**

SEO et SEA sont des leviers incontournables pour toute stratégie d'acquisition. Ils constituent ensemble le canal Search, source majeure de notoriété, trafic et de revenus. Il est donc aujourd'hui primordial de les considérer comme un ensemble, et de les intégrer dans une stratégie transverse, à l'heure où les comportements web prônent l'omnicanalité. Créer des synergies concrètes et efficaces entre SEO et SEA permet d'exploiter au mieux les forces de ces leviers et de contourner leurs faiblesses. Avec, comme seuls objectifs, l'amélioration des performances d'acquisition et l'augmentation de la rentabilité.

Animateurs :

Alexandre PINAT, Manager SEO, PRIMELIS

Romain VAN DEN BERG, Directeur SEA, PRIMELIS

DE 15:00 À 15:45 - SALLE 5**TRUSTPILOT****Google & les avis clients : tout ce qu'il faut savoir**

Vous avez sûrement remarqué les étoiles d'avis clients qui apparaissent sur le moteur de recherche Google ? Vous souhaitez améliorer votre référencement SEO et augmenter votre trafic naturel ? Vous voulez découvrir comment booster les performances de vos campagnes Google Ads ? Ces étoiles issus des témoignages clients peuvent vous y aider ! Cette conférence vous présentera tout ce qu'il faut savoir au sujet des avis clients au sein du moteur de recherche Google, et surtout, appuyés d'exemples concrets, comment en tirer profit pour votre entreprise pour augmenter votre trafic SEO et SEA.

Animateur :

Brahim BEN HELAL, Directeur du développement stratégique, TRUSTPILOT

Intervenants :

Smaïl MAAKIK, Consultant marketing digital, CULTURBAN

Guillaume CROSNIER, Directeur Commercial & Partenariats, CAPSULE B

DE 16:00 À 16:45 - SALLE 1**TRACKAD****Comment générer beaucoup plus de leads avec Google Ads**

Cet atelier est dédié à tous les acteurs dont l'objectif des campagnes publicitaires est la génération d'un Lead via un formulaire ou une inscription : Education, Services financiers, Assurances, B2B, Immobilier, Mutuelles, Santé privée, Formation, Energie, ... Nous vous présenterons les nouveaux produits de Google Ads pour augmenter fortement votre volume de Leads. Et nous aborderons les moyens d'utiliser les données qualifiées de vos Leads pour augmenter significativement le ROI de vos campagnes Google Ads.

Intervenants :

Maximilien JACQUET, Managing Partner, TRACKAD

Rebecca BIRNBAUM, Strategic Partner Manager, GOOGLE

**MARDI 1 SEPTEMBRE 2020****DE 16:00 À 16:45 - SALLE 2****MEET YOUR DATA****Google Analytics ces erreurs que vous commettez tous, et comment les éviter****DE 16:00 À 16:45 - SALLE 3****SENDINBLUE****Délivrabilité des emails: comment s'assurer que vos campagnes atterrissent dans la boîte de réception de vos clients**

Vos campagnes email n'atterrissent pas par hasard dans la boîte de réception de vos clients. Elle dépend de nombreux facteurs, notamment la pertinence, la protection des données, le contenu et une bonne configuration technique. Pour autant, la mise en oeuvre des bonnes pratiques n'est pas si compliquée! Simon Bressier, Head of Deliverability chez Sendinblue, vous donne les clés pour faire décoller la délivrabilité de vos emails. Pour aller plus loin, nous vous offrons gratuitement notre livre blanc sur le sujet, à votre disposition sur notre stand C31.

Animateurs :

Nora GONZALEZ, Head of Enterprise Marketing, SENDINBLUE

Simon BRESSIER, Head of Deliverability, SENDINBLUE

DE 16:00 À 16:45 - SALLE 5**SEMJI****SEO : comment réussir son cocon sémantique ?**

Manomano, Legalstart, Macif... ces entreprises ont toutes connu une croissance SEO exceptionnelle grâce à une stratégie de contenu basée sur les cocons sémantiques. Cette technique SEO popularisée et conceptualisée en France par Laurent Bourelly est aujourd'hui un élément clé d'une bonne stratégie SEO privilégiant toujours plus la question du contenu. Mais quelle réalité recouvre exactement ce terme de "cocon sémantique" ? Concrètement, qu'est-ce qu'un cocon sémantique et surtout, comment le mettre en place de façon efficace et performante pour votre site ? Découvrez à travers cette conférence des exemples de cocons sémantiques réussis, ainsi que la méthodologie pour le concevoir afin de viser les plus belles positions sur Google.

Animateurs :

Bertrand GIRIN, Co-fondateur, SEMJI

Marine PACOTTE, Responsable de Production, SEMJI


MERCREDI 2 SEPTEMBRE 2020
DE 10:15 À 11:00 - SALLE 1
GUEST SUITE
Confiez votre communication à vos clients : le pouvoir des avis clients !

+60% de CA, +275% de trafic issu de Google my Business, +400% de volume d'avis : ces chiffres vous parlent ? Ce sont ceux de nos clients. Très souvent, l'avis client est perçu comme une finalité pour le consommateur : déposer son avis est l'action qui clôture l'expérience avec la marque. Pourtant, l'avis client est plus qu'une finalité : c'est avant tout le point de départ de l'expérience de tous les prospects et futurs clients, qui vous identifient grâce aux avis, vous choisissent, visitent vos magasins, achètent, et vivent une expérience avec votre marque. Très souvent également, vous organisez la mesure de la satisfaction en interne, et obtenez des résultats probants. Mais êtes-vous certain(e) que ces résultats sont alignés avec l'image perçue par vos prospects sur internet ? Pour performer, pour booster votre acquisition, doper votre visibilité, capter des clients qui collent à vos cibles, et pour homogénéiser l'image de votre marque, Guest Suite, solution la plus complète de gestion des avis et experte en Marketing de l'Enchantement, vous confie les clés d'une gestion des avis clients source de business. Des cas concrets de stratégies à succès, chiffrées, vous seront présentées.


Intervenant :

Francois ESTIVAL, CEO, GUEST SUITE

DE 10:15 À 11:00 - SALLE 2
FULL PERFORMANCE
Auto-financer sa croissance par des campagnes digitales rémunérées à la performance - Exemple en Ecommerce BtoB avec materiel-CHR-pro.com


Basculer le pilotage de son activité e-commerce d'une vision «investissement marketing à rentabilité non garantie» vers un pilotage «investissement piloté par la marge brute générée». Faute de ressources budgétaires suffisantes, beaucoup d'entreprises ne prennent pas le leadership sur leurs segments de marché. Le manque de rentabilité marketing, de chiffre d'affaires, la stagnation de l'activité, le taux de pénétration marché insuffisant, entretiennent une spirale négative de contre-performances. Nous verrons comment il est possible, en prenant l'exemple de Materiel CHR PRO, de replacer en 3 étapes votre site e-commerce au coeur de votre stratégie de croissance, en finançant la croissance par la croissance: un mix levier stratégique (SEA, Shopping ou Google CSS, Display Adexchange, Social ads, native ads...) acquisition de connaissance sur les parcours de conversion, identification du modèle d'attribution Une période d'apprentissage pilotée conjointement avec l'annonceur L'aboutissement à un mode de rémunération uniquement basé sur l'apport de chiffre d'affaires attribué, et réinvesti dans l'acquisition de chiffre d'affaires

Intervenant :

Isabelle VIALE, Directrice marketing, FULL PERFORMANCE

**MERCREDI 2 SEPTEMBRE 2020****DE 10:15 À 11:00 - SALLE 3****BUSYBIZ****Event Marketing : les stratégies et outils pour assurer engagement... et ROI !**

Que ceux qui n'ont jamais assisté à un événement organisé par une entreprise tout en n'ayant aucunement l'intention d'en devenir client viennent et s'assoient au premier rang de cet atelier. Salons, webinars, petit-déjeuners conférence, « atelier » comme celui-ci... Qu'ils soient virtuels ou physiques, réunissent 5 ou 5,000 personnes, les événements inspirent, divertissent, enseignent et fédèrent plus que tout autre effort marketing. Ils demandent également un effort particulier afin d'assurer un retour sur investissement significatif, et mesurable. Car oui, tous vos 'attendees' ne sont pas des leads, seule une portion d'entre eux se transformera en client, et rarement sur la base du seul événement. Alors comment mettre en place une stratégie d'event marketing pertinente et efficace ? Quels outils pour la servir ? Que mesurer et analyser, et comment ? Autant de questions auxquelles Marty, spécialiste de l'event marketing, et Pierre, consultant digital et expert marketing automation, répondront lors de cet atelier orienté data et ROI.

Intervenants :

Pierre BARBIER, Marketing Automation Expert / Digital Consultant Senior, BUSYBIZ
Marty HUISMAN, Business Development / Event Specialist, MARKETY

DE 10:15 À 11:00 - SALLE 4**SMARTKEYWORD****Les 10 commandements SEO pour un site e-commerce qui cartonne**

Nous vous dévoilerons dans cette conférence 100% pratique toutes les clés des meilleurs e-commerçants (Tediber, GO Sport, Rakuten, E.Leclerc, etc.) pour performer en SEO. De la recherche de mots clés à l'optimisation des filtres en passant par l'optimisation on-page ou du moteur de recherche interne, vous saurez tout sur ce qui marche en SEO en 2020 !

Animateur :

Louis CHEVANT, Fondateur, SMARTKEYWORD

DE 10H15 À 11H00 - SALLE 5**MONDAY.COM**

Monday is a flexible Work OS, where teams create and shape workflow apps in minutes, code-free.

Our Work OS powers your teams to:

Manage all unmanaged processes

Streamline workflows across teams and departments

Make decisions and act fast - with confidence

And so: Deadlines are never missed. We move as fast as the business demands. Teams are fully engaged and fully aligned.

**Intervenants:**

Gad AMAR, ENTERPRISE SALES DIRECTOR, MONDAY.COM


MERCREDI 2 SEPTEMBRE 2020
DE 11:15 À 12:00 - SALLE 1
PLAYPLAY
Comment Bouygues Immobilier booste sa stratégie vidéo avec PlayPlay ?

La vidéo est déjà bien implantée dans nos usages. La vraie évolution, c'est sa production : des outils et des agences, qui permettent une production beaucoup plus rapide ! PlayPlay interviewe en live Shervan Blanchard, head of digital, chez Bouygues Immobilier qui a pris le parti d'internaliser toute la création vidéo.

Intervenants :

Shervan BLANCHARD, Responsable Com Digital, Social Média & Contenu, BOUYGUES IMMOBILIER
Clément MORACIN, Head of Sales, PLAYPLAY

DE 11:15 À 12:00 - SALLE 2
SALESAPPS
Augmentez l'impact commercial de vos présentations à distance avec le Sales Enablement

Quel que soit l'objectif de la démarche (écologique, économique, déploiement à l'international ou contrainte contextuelle..), les présentations commerciales à distance se généralisent. Si elles permettent de démultiplier le nombre de rendez-vous, savoir capter l'attention de son interlocuteur devient alors l'un des principaux enjeux. Venez découvrir comment une application de Sales Enablement va vous permettre de transformer vos présentations à distance.

DE 11:15 À 12:00 - SALLE 3
PITCHY
Pitchy : la solution de création vidéo à votre portée et adaptée à vos nouveaux modes de travail

Vous avez :

- Une volonté d'intégrer la vidéo dans votre stratégie marketing / Communication
- 0 compétence en vidéo
- Besoin de produire des vidéos en illimité en disposant de différents formats vidéos
- Besoin de couvrir tous vos cas d'usages
- Avec des fonctionnalités très poussées
- En toute autonomie mais avec accompagnement personnalisé ?

45 min pour vous faire une idée de la valeur que Pitchy peut vous apporter !

Au programme de cette session :

Les atouts de Pitchy Les cas d'usages couverts Exemples concrets de projets clients

**MERCREDI 2 SEPTEMBRE 2020****DE 11:15 À 12:00 - SALLE 4****NETLINKING****Contenu et Netlinking : LE duo GAGNANT pour être visible en 1ère page de Google**

Le contenu est roi, ce n'est plus un secret. Brand content, réseaux sociaux, il faut sortir du lot. Mais savez vous qu'un contenu de qualité peut également vous démarquer de la concurrence en référencement naturel ? Combiné à une stratégie de netlinking pertinente et efficace, vous mettez toutes les chances de votre côté d'améliorer considérablement votre visibilité sur Google. Découvrez les secrets du duo gagnant Contenu / Netlinking !

**DE 11:15 À 12:00 - SALLE 5****TRUSTPILOT****Booster sa stratégie marketing digital grâce à la preuve sociale & les avis clients**

Vous gérez au quotidien des campagnes digitales d'acquisition et de fidélisation via différents leviers (SEO / SEA, display, emailing, Facebook Ads, campagnes CRM...) ? Cette conférence vous présentera les synergies possibles entre vos campagnes webmarketing et la preuve sociale ainsi que les avis clients, deux axes largement sous exploités par les entreprises. Appuyés d'exemples concrets pratiqués par d'autres entreprises issues de différents secteurs, et surtout facilement répliquable par vous-même au sein de votre entreprise, nous vous donnerons les techniques et astuces qui vous permettront de booster vos CTR, accroître votre trafic et augmenter vos conversions en adoptant une démarche data-driven marketing.

**Animateur :**

Smaïl MAAKIK, Consultant Marketing Digital, CULTURBAN

Intervenant :

Brahim BEN HELAL, Directeur du développement stratégique, TRUSTPILOT

DE 12:15 À 13:00 - SALLE 1**SOFT CONCEPT****Qu'est-ce que l'intelligence artificielle très concrètement et comment l'utiliser dès demain matin sur vos données**

L'Intelligence Artificielle est sans doute l'élément disruptif majeur des prochaines années. Pourtant, ses principes de fonctionnement restent flous, ce qui alimente à la fois des espérances démesurées et des craintes excessives. Notre objectif est de définir l'I.A. en termes clairs et de montrer, avec des illustrations concrètes, la manière de la mettre en oeuvre et de l'utiliser efficacement sur vos données.

**Intervenants :**

Gérard DANAGUEZIAN, Directeur de la publication, SURVEY-MAGAZINE

Steeve GREGOIRE, Directeur technique, SOFT CONCEPT


MERCREDI 2 SEPTEMBRE 2020
DE 12:15 À 13:00 - SALLE 3
MELTWATER
Comment créer des campagnes influenceur engageantes et authentiques en 2020 ?

Le marketing d'influence a connu un développement phénoménal sur ces dernières années. Cette démocratisation a fatalement entraîné une lassitude auprès des internautes, qui ressentent ce qu'on appelle l'influencer fatigue face aux nombreux posts sponsorisés de leur fil d'actualités. La cause de cette fatigue : des contenus trop répétitifs, peu qualitatifs et surtout un manque d'authenticité parfois flagrant, trop éloigné de la vie réelle. Comment concevoir une campagne influenceurs engageante et authentique en 2020 et dans l'ère post-COVID ?

Intervenant :

Ismaïl TAHRI, STRATEGIC ACCOUNTS EXECUTIVE, MELTWATER

Clémentine LEMIEGRE, STRATEGIC ACCOUNTS EXECUTIVE, MELTWATER


DE 14:00 À 14:45 - SALLE 1
ONE TRUST PREFERENCE CHOICE
Nouvelles lignes directrices de la CNIL pour la gestion des cookies : Les nouveautés et ce que cela signifie pour vous

Le 15 Janvier, la CNIL (Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés) a publié la mise à jour de ses dernières consultations sur les nouvelles lignes directrices en matière de gestion des cookies. Ces lignes directrices réinterprètent l'article 5.3 de la directive ePrivacy de 2013, qui imposait l'obligation d'obtenir un consentement préalable avant de placer ou d'accéder à des cookies et technologies similaires. Ces lignes directrices ne sont ni prescriptives ni exhaustives et ont pour unique objectif de guider les professionnels dans leur démarche de mise en conformité. Durant cette présentation, nous aborderons les dernières consultations de la CNIL et leur impact sur votre stratégie de gestion du consentement aux cookies.

Animateur :

Quentin ROULIER, Ingénieur Solutions, ONETRUST


DE 14:00 À 14:45 - SALLE 2
TOUCH & SELL
Marketeurs, transformez vos leads en ventes !

Marketeurs, votre travail ne s'arrête pas à la Leadgen ! votre vision est bien plus globale et votre action sert tout le tunnel de vente. Et qui parle de ventes, parle de nouveaux clients, de chiffres d'affaires, de marge, de rentabilité... Il est illusoire de croire que la vente ne se fait que via le bagout du commercial. vous avez un rôle à jouer à chaque étape du tunnel de vente, ne passez pas à côté !

Animateur :

Guillaume LEGENDRE, Ceo, TOUCH & SELL

Intervenant :

Erwan KERHUEL, Responsable marketing, FUCHS





MERCREDI 2 SEPTEMBRE 2020

DE 14:00 À 14:45 - SALLE 3

ADVALO

Tirer parti de l'IA et de la data pour booster les performances omnicanales de ses campagnes marketing, avec le témoignage de BUT

Les équipes Advalo avec le témoignage de BUT passeront en revue les 5 challenges à relever pour booster la performance omnicanale de ses campagnes marketing en capitalisant sur ses données et sur l'IA :

- Démontrer l'impact Web to Store
- Multiplier sa capacité de prise de parole auprès de ses clients en communiquant sur le digital
- Piloter ses leviers digitaux de façon omnicanale
- Optimiser la conversion de ses clients et prospects grâce à des recommandations hyper-personnalisées

Découvrez comment la mise en place d'un marketing individualisé permet de booster les performances de vos campagnes et démultiplier leur impact.

Nous vous attendons nombreux !

Animateur :

David LE DOUARIN, Directeur général, ADVALO



DE 14:00 À 14:45 - SALLE 4

EXPLORE

(Re)prenez votre business en main : 5 étapes clés pour réussir votre stratégie Data Driven en BtoB

Créer de la confiance, de l'engagement, de la performance, oui, mais comment ? En BtoB, il est plus que jamais nécessaire de mettre en place une stratégie qui s'appuie sur un large éventail de données disponibles : données internes, données clients, données tierces. L'observation et l'exploitation croisées de ces données permet d'anticiper les besoins de vos clients et prospects et d'adapter vos actions marketing et commerciales. Cette démarche permet d'ajuster en permanence et de « bout en bout » vos dispositifs d'acquisition et de fidélisation, et d'aligner vos équipes. Lors de cet atelier, nous vous présenterons les 5 étapes clés à mettre en œuvre pour réussir votre stratégie Data Driven et ainsi optimiser votre efficacité opérationnelle. Venez échanger avec nous sur les usages de la data et vos besoins pour gagner en efficacité !

Intervenant :

Bertrand DOSSEUR, Directeur Marketing, EXPLORE




MERCREDI 2 SEPTEMBRE 2020
DE 14:00 À 14:45 - SALLE 5
2EMOTION
Marketing vidéo : Les enseignements 2020 pour réussir sa stratégie 2021

Avec plus d'une décennie d'expertise sur les stratégies de marketing vidéo, 2Emotion tire avec vous les enseignements de l'année 2020 et vous propose les clés pour réussir votre stratégie 2021 de production de contenus vidéos. Maîtriser les tendances et les comportements digitaux actuels de vos audiences pour leur proposer un contenu en adéquation avec leur attente, c'est tout l'enjeu aujourd'hui des entreprises qui souhaitent rester maître de leur communication digitale.

Intervenant :

Stéphanie PAROT, DIRECTRICE ASSOCIÉE, 2EMOTION


DE 15:00 À 15:45 - SALLE 1
MADE IN
Marketing d'influence : les clés d'une stratégie impactante

Le marketing d'influence est toujours en essor en 2020. Pour générer un retour sur investissement et un réel impact sur le long terme, une prise de hauteur s'impose. Made In revient sur l'importance de la stratégie dans vos campagnes, les bonnes pratiques pour émerger et atteindre vos objectifs.

Animateur :

Sophie BENARAB, Vice-Présidente, MADE IN


DE 15:00 À 15:45 - SALLE 2
LEOO
La décennie 2020 sera celle d'une fidélisation client data-driven

L'évolution des technologies et le nouvel équilibre autour des data clients créent les conditions d'une révolution de la fidélisation:

Unification et enrichissement des données client

Personnalisation à travers tous les points de contact

Enrichissement des scénarios de marketing automation

Intelligence artificielle, en particulier scoring et machine learning

New deal du consentement client sur l'accès à ses données

Intervenant :

Etienne ODDON, Ceo, LEOO





MERCREDI 2 SEPTEMBRE 2020

DE 15:00 À 15:45 - SALLE 3

ODITY

Boostez le taux de conversion de votre site web grâce à un vendeur virtuel qui comprend et agit en LIVE

Grâce à LiveIntercept, aidez votre visiteur en temps réel pour une expérience digitale maximum. Boostez votre taux de conversion grâce à une navigation optimisée. Adoptez une nouvelle attitude « ZERO COOKIES » pour arrêter d'agresser vos visiteurs. Quelques exemples de réalisation avec notre partenaire QWERY

Animateur :

Benoît BOURDÉ, Alliances Manager, ODITY

Intervenant :

Marine DUTRIEUX, Co-Fondatrice, Directrice Associée, QWERY



DE 15:00 À 15:45 - SALLE 4

SENDINBLUE

Marketing automation: augmentez la performance de vos campagnes à moindre effort

Le marketing automation est un moyen efficace d'améliorer la communication avec vos clients. Mais comment le mettre en place et le gérer facilement? Jérémy Cahen, Chief Product Officer chez Sendinblue, vous partage ses conseils et bonnes pratiques pour tirer le meilleur parti de votre automation sans perdre le contrôle.

Animateur :

Nora GONZALEZ, Head of Enterprise Marketing, SENDINBLUE

Intervenant :

Jérémy CAHEN, Chief Product Officer, SENDINBLUE



DE 15:00 À 15:45 - SALLE 5

TRUSTPILOT

Avis clients : Collecte, avis négatifs, SEO, conversion, UX... on vous dit tout !

Les sites marchands font face à un défi de taille : la perte de confiance des consommateurs, plus méfiants que jamais à l'ère du piratage de données ou encore des arnaques en ligne. Nous avons mené une étude auprès d'un panel de consommateurs français sur leurs attentes en matière d'achat sur Internet, les critères qui les décident d'acheter ou non, et nous vous révélerons les résultats de l'étude en exclusivité sur le salon E-Marketing Paris. Mais plus que des chiffres, nous vous présenterons des cas concrets d'entreprises ayant réussi à relever ce défi de la confiance des clients, en vous présentant les bonnes pratiques pour créer un climat de confiance dès les premiers points de contact entre votre marque et vos futurs acheteurs, et optimiser votre taux de conversion.

Animateur :

Brahim BEN HELAL, Directeur du Développement Stratégique, TRUSTPILOT

Intervenant :

Smail MAAKIK, Consultant Marketing Digital, CULTURBAN





MERCREDI 2 SEPTEMBRE 2020

DE 15:45 À 16:30 - SALLE 1

CYBERCITE

Analyse de formulaires et Google Analytics : Comment optimiser vos formulaires avec un outil de statistiques ?



Et si Google Analytics pouvait, à l'aide de quelques lignes de code, vous donner des informations sur le point stratégique de la soumission de formulaire ? Et si au final on poussait la configuration de cet outil dans ses retranchements pour obtenir des informations telles que :

- La visibilité du formulaire au scroll
- Les entrées dans les différents champs
- Le temps passé dans ces derniers
- Et Infine, le graal du graal, être en mesure d'optimiser vos formulaires avec un outil de statistiques gratuits

A mi-chemin entre les fonctionnalités d'Hotjar et celle de Yandex Métrica, venez en apprendre plus sur la manière de déceler les points de fuite de vos formulaires, mettre en place les insights nécessaires à l'optimisation de vos conversions avec Google Analytics, et ainsi récolter des bonnes pratiques sur la conception générale de vos formulaires.

Animateur :

Cédric SONREL, Responsable Veille Outils Et Méthodes, CYBERCITÉ

DE 16H00 À 16H45 - SALLE 3

SEENAPTIC

SANS CONTRÔLE LA DATA N'EST RIEN ! Comment contrôler la qualité de la data collectée et automatiser la recette du plan de taggage ?



Qu'importe la quantité de data que vous collectez et exploitez, si celle-ci n'est pas de bonne qualité, vous n'obtiendrez pas les résultats escomptés en termes de R.O.I. Tout n'est pas perdu : il est possible de contrôler la fiabilité de vos données Analytics et tags pour prendre des décisions business pertinentes. Comment ? En recettant l'intégralité de votre plan de marquage en seulement 1 clic ! Adoptez une démarche de Data Quality et concentrez-vous sur les actions à forte valeur ajoutée.

Et car data rime bien souvent avec RGPD, identifiez les tags présents sur votre site et qui peuvent représenter un danger pour la sécurité de vos données utilisateurs. Assurez-vous que votre Tag Management est bien RGPD Compliant !

Animateur :

Charles THUMERELLE, Product Owner, SEENAPTIC



MERCREDI 2 SEPTEMBRE 2020

DE 16H00 À 16H45 - SALLE 4

PLEZI

Le Marketing éthique au coeur de la stratégie des Marques

Comment Lemonway a surpassé ses objectifs marketing en triplant sa génération de leads avec Plezi ? Découvrez comment Lemonway a triplé sa génération de prospects et réalisé 110% de ses objectifs marketing en seulement un an grâce à Plezi et à sa stratégie d'inbound marketing. Stratégie de contenus, suivi du parcours des prospects, mise en place d'indicateurs de suivi... Karine Coutinho, directrice Marketing de Lemonway et Lucile Rivière, CSM chez Plezi, vous présenteront la mise en place de l'inbound marketing chez Lemonway et vous partageront leurs conseils et bonnes pratiques pour lancer une stratégie d'inbound marketing efficace.

Intervenants :

Karine COUTINHO, Directrice Marketing, LEMONWAY

Lucile RIVIERE, Chargée de la Relation Client, PLEZI



**JEUDI 3 SEPTEMBRE 2020****DE 10:15 À 11:00 - SALLE 1**
LE CERCLE MARKETING CLIENT**Le Marketing éthique au coeur de la stratégie des Marques**

De plus en plus d'entreprises cherchent, via leur modèle économique, non pas à être les meilleures AU monde mais bien les meilleures POUR le monde ! Dans cet élan, de nouvelles certifications (B Corp par exemple) engagent les entreprises à bouger les lignes dans un modèle alternatif, qui place l'impact positif sur la société ou sur l'environnement au-dessus des objectifs de profit. Ce concept innovant et dynamique bouscule le marché des marques et séduit les millennials. Ces engagements, souvent initiés par le service RSE, sont devenus de véritables enjeux portés par les directions Marketing dans le cadre de la stratégie globale de l'entreprise.

Animateur :

Catherine TORCHY, Directrice, LE CERCLE MARKETING CLIENT

Intervenants :

Marie-Hélène GONDRE VIDALINC, Cofondatrice, PIC & PICK

Julie LANGLADE, Cofondatrice, PIC & PICK

**DE 10:15 À 11:00 - SALLE 2**
SOFT CONCEPT**Comprendre et utiliser efficacement le Big Data & l'Intelligence Artificielle dans le marketing et les études****Intervenants :**

Gérard DANAGUEZIAN - Directeur de la publication SURVEY-MAGAZINE

Steeve GREGOIRE - Directeur technique SOFT CONCEPT

**DE 10:15 À 11:00 - SALLE 3**
NOMINATION**Conquête de cibles à hauts potentiels grâce à l'ABM**

L'ABM prend de plus en plus d'ampleur et de plus en plus d'entreprises tentent de l'adopter non sans difficultés. En effet, le retard dans son adoption s'explique par un mauvais alignement sales et marketing, or, c'est là que réside la clé de la réussite de ce projet. Mais par où commencer ? Nomination et Aressy X Epoka vous invitent à un atelier pour découvrir les bonnes pratiques d'une stratégie ABM réussie.

Intervenants :

Benoit MARCELLIN, Directeur Général Adjoint - Opérations, NOMINATION

Laurent OLLIVIER, Ceo, ARESSY X EPOKA



**JEUDI 3 SEPTEMBRE 2020****DE 11:15 À 12:00 - SALLE 1****OKALYS****PWA : l'avenir de l'appli mobile avec les Progressive Web Apps**

Aujourd'hui, les applications mobiles de Stores sont fortement concurrencées par les Progressive Web Apps. Une Progressive Web App (PWA) est une application mobile qui s'installe depuis tous les Navigateurs Internet. Vous recherchez une solution innovante et durable dans le temps pour vos applications mobiles ? Vous souhaitez qu'elles soient compatibles avec tous les ordinateurs, tablettes et smartphones ? Une Progressive Web App (PWA) peut-elle davantage répondre à vos besoins qu'une application de Stores ? Au cours de cet atelier, nous allons évaluer les avantages (et inconvénients ?) du déploiement d'une PWA dans votre stratégie digitale. Pour aller plus loin, nous vous montrerons également les possibilités que propose cette technologie et notre expertise, notamment en terme d'interfaçage avec des CRM, ERP, PIM, serveurs ... afin d'atteindre les meilleures performances.

Intervenant :

Christophe CADIC, Créateur - Dirigeant, OKALYS

**DE 11:15 À 12:00 - SALLE 2****TRUSTPILOT****Booster ses Facebook Ads & Google Ads grâce aux avis clients**

Vous souhaitez savoir comment utiliser les avis clients pour optimiser vos campagnes Facebook et Google Ads ? Ne ratez pas cette conférence, où vous découvrirez également les tendances et bonnes pratiques de la publicité sur Facebook / Google en 2020.

Animateur :

Smaïl MAAKIK, Consultant Marketing Digital, CULTURBAN

Intervenants :

Brahim BEN HELAL, Directeur du Développement Stratégique, TRUSTPILOT

Mikael WITWER, Responsable France, KAMP'N

**DE 11:15 À 12:00 - SALLE 4****OPPORTUNITY****Engagez et développez vos ventes grâce à la vidéo conversationnelle !**

Innovations : MyVip et VideoSign, les vidéos interactives personnalisées en temps réel à partir des données du CRM et capables d'automatiser une partie de votre Service Client mais aussi de booster vos ventes.

Intervenants :

Nicolas VIAN, Directeur expérience clients, OPPORTUNITY

Roger LEI, Directeur Général Adjoint, OPPORTUNITY





JEUDI 3 SEPTEMBRE 2020

DE 12:15 À 13:00 - SALLE 1

CYBERCITE

Netlinking : comment faire le caméléon pour surperformer son SEO rapidement ?

Intervenant :

Jean-François LONGY - Directeur Général CYBERCITÉ



DE 12:15 À 13:00 - SALLE 2

SALESAPPS

Sales Enablement : Optimisez la conception et le lancement de votre application pour vos forces de vente

La mise en réussite d'un outil de Sales Enablement repose en grande partie sur l'adoption de cet outil par vos équipes commerciales. La qualité de conception de l'application, son ajustement aux besoins du terrain, le format de l'animation au lancement, etc. autant de points d'attention qui impacteront l'adhésion et donc votre accélération commerciale

Retour sur 7 best practices pour atteindre les 100% de prise en main dès le premier mois !



DE 14:00 À 14:45 - SALLE 1

CPA

Google - safari - cnil - cookies quelle strategie et quels outils pour continuer à mesurer dans un contexte mouvant ?

Pression des navigateurs, recommandations de la CNIL sur les traceurs, annonce de la Privacy Sandbox de Google, etc., 2020 s'annonce comme une année cruciale pour le tracking. Dans ce contexte fluctuant, les experts Effinity vous convient à une conférence pour échanger sur ces sujets qui vous concernent et partager les pratiques à mettre en place pour ne pas impacter votre activité. Les grands thèmes évoqués seront :
Contexte actuel avec les récents changements sur les navigateurs (Chrome, SAFARI, Edge et Firefox) et les recommandations de la CNIL. Comment passer du Third Party Cookie au First Party Cookie ? Comment faire du tracking sans Cookies ? Les impacts des recommandations de la CNIL sur votre stratégie Digitale.

Intervenant :

Christophe BOSQUET, Co-fondateur, EFFINITY




MARDI 1 SEPTEMBRE 2020 AGORA ROUGE
DE 10:15 À 10:45 - AEP DIGITAL
Votre SEO stagne : Les dernières tactiques SEO pour (re)décoller

Google enrichit régulièrement ses critères de crawl et d'indexation ces dernières années. Nos experts passeront en revue les dernières techniques et optimisations SEO qui fonctionnent. Autour de cas pratiques et concrets, ils vous détailleront les stratégies qui performant et vous pourrez échanger avec eux sur les actions à mettre en place afin de booster votre SEO.

Animateur :

Bruno LINN, Responsable SEO, AEP DIGITAL

Intervenant :

Jean Philippe GRONIER, Consultant SEO, AEP DIGITAL


DE 11:00 À 11:30 - TOUCH & SELL
Maîtrisez l'image de votre marque en clientèle

Le marketing et/ou la communication travaillent en amont sur l'image de marque et on sait combien il est difficile de maîtriser le discours commercial en rendez-vous. Dans les faits, les commerciaux amènent leur propre vision de la marque. Le désalignement marketing et vente, la non-maîtrise du tunnel avant vente, la méconnaissance de l'utilisation des contenus, impactent négativement votre image. Aujourd'hui le marketing peut maîtriser la cohérence de l'image de marque sur tous les points de contacts.

Intervenant :

Pierre GAREL, Marketing et communication digitale, HISTOIRE ET PATRIMOINE


DE 12:30 À 13:00 - ACTIVTRAIL
Marketing Automation : pourquoi et comment s'en servir ?

Le Marketing Automation est LA solution pour délivrer plus de valeur à vos cibles, en diffusant des contenus personnalisés et contextualisés, au moment opportun, pour plus d'engagement et de conversions. Encore sous utilisé par de nombreuses entreprises, le Marketing Automation est pourtant essentiel au succès de votre stratégie marketing. Rien de tel pour assurer le succès de vos campagnes omnicanales et vous garantir un bon ROI ! Autour de cas concrets, et notamment celui de leur client April International Care, ActiveTrail passe en revue les facteurs clés de succès du Marketing Automation. Découvrez pourquoi le Marketing Automation est un allié précieux pour vos équipes commerciales !

Animateurs :

Caroline QUERCY, Directrice Commerciale, ACTIVETRAIL
Roosevelt GEFFRARD, Responsable Commercial, ACTIVETRAIL

Intervenants:

Marie GOURLAOUEN, Responsable projets marketing, APRIL INTERNATIONAL CARE
Yé DONG, Responsable Marketing Commercial, APRIL INTERNATIONAL CARE





MARDI 1 SEPTEMBRE 2020 AGORA ROUGE

DE 14:00 À 14:30 - INFINITELAMBDA

Une nouvelle ère pour les plateformes analytics

Durant cette présentation, nous présenterons :

- Les nouveaux KPIs développés pour nos clients cette année et expliquerons le contexte
- Notre nouveau produit permettant de mettre en place une Analytics data platform en quelques clics : pluger une source de données, et la depluger devient simple et permet de tester très rapidement différents KPIs

Animateur :

Adrien BOUTREAU, Directeur France, INFIITELAMBDA



DE 14H45 À 15H15 - VIDEOMENTHE

Comment sous-titrer vos vidéos en +110 langues, facilement, rapidement et à coût attractif ?

Tuto produit, interview clients, snack content, comm' interne, formation... : sous-titrer vos vidéos en plusieurs langues permet d'engager une audience plus large et de toucher un public international. Oui, mais comment s'y prendre pour intégrer le sous-titrage vidéo dans votre stratégie digitale ? Durant cet atelier, Videomenthe vous présente Eolementhe CC, sa solution web de sous-titrage automatique en 112 langues, avec révision humaine. Nous évoquerons les avantages du sous-titrage et vous donnerons des clés pour ajouter des sous-titres professionnels à vos vidéos, 5 fois plus rapidement et à coût attractif. Au programme : démo en temps réel, focus sur des cas d'usage (Parlement Européen et France Médias Monde) et échange !

Intervenants :

Muriel LE BELLAC, Ceo, VIDEOMENTHE



**MARDI 1 SEPTEMBRE 2020 AGORA ROUGE****DE 15H30 À 16H00 - WIIDII****L'Assistant personnel Wiidii au service de tous les clients d'une marque**

Dédié à tous les clients des entreprises et des marques, l'assistant personnel Wiidii est capable de gérer tous types de demandes (jusqu'aux transactions) avec bienveillance et pro-activité. D'écouter et de comprendre les utilisateurs pour leur permettre d'accéder à du contenu qualifié en fonction de leurs goûts et de leurs préférences. De gérer toutes les activités et tâches chronophages du quotidien (réservations, rendez-vous, achats, rappels...) pour libérer l'esprit des préoccupations journalières. À la croisée des chemins, mêlant intelligence artificielle et humain, c'est un assistant personnel du quotidien créé pour une qualité de service exceptionnelle et personnalisée, rendue possible par la technologie développée par Wiidii. Disponible en marque blanche, l'assistant personnel Wiidii adopte les couleurs de l'entreprise pour une application personnalisée qui s'inscrit entièrement dans l'identité de la marque. Comment l'alliance de l'IA et de l'humain permet-elle de créer une expérience client d'une qualité exceptionnelle et personnalisée ? Cédric Dumas, CEO, et Christophe Camicas, CTO, vous expliqueront comment l'assistant personnel Wiidii est capable de transformer l'expérience client des entreprises et des marques en offrant une qualité de service incomparable.

**Intervenants :**

Cédric DUMAS, Ceo, WIIDII

Christophe CAMICAS, Cto, WIIDII



MERCREDI 2 SEPTEMBRE 2020 AGORA ROUGE

DE 11:00 À 11:30 - AEP DIGITAL

Comment utiliser les personas sur Google Ads ? Les méthodes gagnantes pour rentabiliser ses dépenses.

Votre stratégie d'acquisition doit impérativement exploiter tout le potentiel des audiences. Google Ads offre un ciblage de personas de plus en plus riche afin de toujours mieux cibler l'internaute. En nous appuyant sur des cas concrets, nous vous présenterons comment mieux rentabiliser vos investissements et vos campagnes.

Intervenant :

Laurent FORTE, Directeur Associé, AEP DIGITAL



DE 14:45 À 15:15 - CISION

Et si l'engagement était la meilleure stratégie d'influence ?

À l'heure de la consommation responsable, les marques se doivent aujourd'hui de porter des valeurs, une éthique, un rôle sociétal ou environnemental. L'engagement responsable et durable serait alors la clé pour que le marketeur parvienne à gagner en influence auprès de ses publics : de l'interne, aux clients en passant par les communautés sur les réseaux sociaux, les influenceurs ou encore les médias... Qu'en est-il vraiment ? Une marque engagée performe-t-elle plus et sous quelles conditions ? Est-ce une simple tendance marketing ou une question de survie pour les marques ? Quel impact cela a-t-il sur nos métiers du marketing ? Comment se transformer et conduire ces changements au sein de son organisation ?

Intervenant :

Cyndie BETTANT, Directrice Communication & Influence, CISION



DE 14:00 À 14:30 - PHOCEIS - INEAT

Descriptif à venir



DE 14:45 À 15:15 - COMPOS JULIOT

Maestro : la solution de gestion de contenu E2E pour une communication cohérente.

Pourquoi vouloir intégrer une solution de contenu E2E ?

PIM/DAM/Project le trio gagnant

Organiser sa campagne de communication omnicanale avec Maestro

Le gain : cohérence, productivité et intimité client

Animateur:

Simon BACONNAIS, CTO/DSI, COMPOS JULIOT




JEUDI 3 SEPTEMBRE 2020 AGORA ROUGE
DE 10:15 À 10:45 - E-COMMERCE NATION
Évoluer en e-commerce : méthodologie de la veille aux compétences

Dans la jungle du digital, il n'est pas simple de se frayer un chemin pour son activité en ligne. La problématique est simple : Comment franchir des caps et quelles compétences cibler pour se développer ?

Durant cette intervention, Nicolas J.Chevalier, Explorateur en chef de la Nation du E-Commerce vous présente sa méthodologie pour auditer votre activité et grandir en ligne.

Intervenant :

Nicolas J. CHEVALIER, Fondateur & Explorateur En Chef De La Nation, E-COMMERCE NATION


DE 11:00 À 11:30 - WOÛ
Les clefs d'un programme influenceur éthique

2019 a été l'année de prise de conscience des influenceurs et des marques pour une collaboration plus éthique et plus responsable. Découvrez comment en 2020 l'environnement, la sponsoring et la transparence vont transformer nos quotidiens de followers et pourquoi vous allez vous surprendre à liker plus souvent les campagnes d'influence...

Intervenant :

Brian LEAVY, Senior Strategy Advisor, WOÛ


DE 11:45 À 12:15 - 2EMOTION
Marketing vidéo : Les enseignements 2020 pour réussir sa stratégie 2021

Avec plus d'une décennie d'expertise sur les stratégies de marketing vidéo, 2Emotion tire avec vous les enseignements de l'année 2020 et vous propose les clés pour réussir votre stratégie 2021 de production de contenus vidéos. Maîtriser les tendances et les comportements digitaux actuels de vos audiences pour leur proposer un contenu en adéquation avec leur attente, c'est tout l'enjeu aujourd'hui des entreprises qui souhaitent rester maître de leur communication digitale.

Animateur :

Stephanie PAROT, Directrice Associée, 2EMOTION

