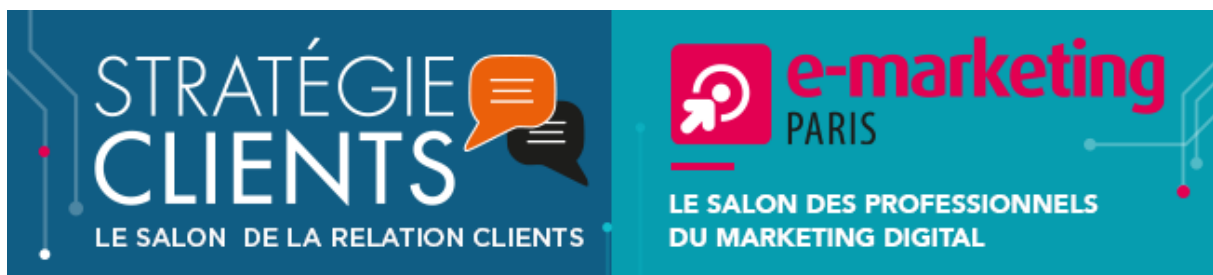


Communiqué de presse
Paris, le 27 janvier 2020

Save the Date

**La 14^{ème} édition du salon de l'innovation marketing digital
« e-marketing Paris »
et la 21^{ème} édition du salon de la relation client
« Stratégie Clients »
se dérouleront les 31 mars et 1^{er} et 2 avril 2020
Porte de Versailles, Pavillon 4, à Paris**



Près de 300 exposants, 14 plénières et près de 150 conférences, ateliers et workshops avaient attiré plus de 16000 visiteurs l'an dernier

Les résultats de 2 grandes études y seront dévoilés.

Menées en collaboration avec :

- ***l'AMARC et INIT pour Stratégie Clients***
- ***le CLUB des ANNONCEURS et CISION pour e-marketing Paris***

Ces 2 salons de référence pour découvrir toutes les solutions marketing digital et relation clients « e-marketing Paris » et « Stratégie Clients », ouvriront leurs portes, pour 3 jours, les 31 mars et 1^{er} et 2 avril 2020, Porte de Versailles dans le Pavillon 4, à Paris.

Tous les décideurs marketing digitaux, CMO, directions de la relation et de l'expérience client, responsables CRM, CDO, agences de communication et belles enseignes, toutes en recherche d'innovation, vont pouvoir profiter de cette occasion unique, pour s'informer sur les nouveautés qui transforment fondamentalement les pratiques du e-marketing et de la Relation Client.

14^{ème} édition de e-marketing Paris : « Quand le marketing s'engage, il engage ses consommateurs ! »

Cette année, le thème du salon e-marketing Paris sera : « *Quand le marketing s'engage, il engage ses consommateurs !* »

À l'heure d'un (r)éveil des consommateurs qui veulent des produits et services toujours plus responsables, écologiques, durables, 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... Car 72 % des français pensent que les marques devront s'engager au profit d'une cause (88% chez les milleniums).

Plus les marques se préoccupent de la planète, de la qualité de vie, plus elles augmentent l'engagement de leurs clients et attirent l'attention de leurs prospects. Ce salon, pour sa 14^{ème} édition, sera l'occasion de découvrir les bonnes pratiques des marques qui renforcent l'engagement des consommateurs.

#EMKTP2020

21^{ème} édition de Stratégie Clients : « Humain & digital : hybridez votre relation ! »

Sur le salon Stratégie Clients l'accent sera mis cette année sur une tendance qui se concrétise chez tous les acteurs du secteur : « *Humain & digital : hybridez votre relation !* »

Les canaux de la relation client s'hybrident : les clients veulent plus de digital dans le monde réel, et davantage d'humain sur internet !

Le client dans le monde réel, en face-à-face, a recours au numérique sous de nombreuses formes pour améliorer son expérience. Le numérique et internet enrichissent le monde réel. Mais alors que la relation est régie de plus en plus fréquemment par des algorithmes et des machines, le besoin d'une relation humaine se fait de plus en plus fort. Les clients veulent pouvoir compter sur l'efficacité des machines et en même temps sur la prise en compte de leurs émotions par l'humain.

Le Salon Stratégie Clients, sera l'occasion de faire l'expérience de nouveaux moyens, d'échanger avec ses pairs et d'écouter des témoignages d'entreprises qui sont sur la voie d'une hybridation réussie.

#StrategieC

Les résultats de 2 grandes études dévoilés

Cette année, les 2 salons seront l'occasion de dévoiler les résultats de 2 grandes enquêtes auprès des professionnels français du marketing, du commerce, du digital et de la relation client, menées pour chacun des salons, en collaboration avec :

- [L'AMARC](#) (Association pour le Management de la Relation Client) par [INIT](#) pour le salon Stratégie Clients
- [Le Club des Annonceurs](#) par [CISION](#) pour le salon e-marketing Paris

Bilan 2019 : plus de 16 000 visiteurs, et 24 509* auditeurs des conférences, workshops, ateliers et plénières

Les éditions 2019 avaient remporté un franc succès, avec un total de **16 120 visiteurs**, dont 1293 VIP, tous secteurs d'activité confondus, qui sont allés à la rencontre des **285 exposants**, dont 163 sur le salon e-marketing Paris et 122 sur le salon Stratégie Clients.

L'ensemble des conférences plénières ont également séduit. Les **7 conférences plénières** programmées sur le **salon Stratégie Clients**, ont attiré **2800 auditeurs** et les **7 conférences plénières** du **salon e-marketing** ont rassemblé un total de **3600 auditeurs**.

*Chiffre cumulé des auditeurs, un visiteur pouvant participer à plusieurs conférences

Profil des visiteurs en 2019

Répartition par taille salariale

- Société de 1 à 100 salariés : 38 %
- Société de 100 à 199 salariés : 11%
- Société de 200 à 500 salariés : 10%
- Société de 500 à 1000 salariés : 7%
- Société de + 1 000 salariés : 34%

Répartition par fonction

- 24 % Directeurs / Responsables de la Relation Client
- 22% Directeurs / Responsables Commerciaux
- 22 % PDG / DG / Gérants / DGA
- 21 % Directeurs / Responsables Marketing
- 9% Directeurs / Responsables Informatique et CRM
- 2 % Autres

Répartition par secteur d'activité

- 25 % E-Commerce /VAD/ Internet
- 19 % Informatique / Télécommunication / TIC / SSII
- 12 % Banque / Finance / Assurance
- 11 % Conseil / Audit / Étude
- 11 % Centre d'Appels / Télémarketing
- 10% Communication / Marketing / Publicité
- 7 % Retail/ Distribution / Grossiste
- 3% Administration Publique / Collectivités Locales / Territoriales
- 2 % Autres

Pour obtenir un badge :

e-marketing Paris :

- <https://visitor.weyou-group.com/emarketing/2020/inscription?source=agencepresse>

Stratégie Clients

- <https://visitor.weyou-group.com/strategieclients/2020/inscription?source=agencepresse>

Contacts presse :

Agence Eliotrope – Gilles Lyonnet

Téléphone : +331 53 17 16 44

E-mail: lyonnet@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 5 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/>