

# LE E-COMMERCE EN 2008

Innovations et nouveaux services  
pour développer votre site marchand

MERCREDI 12 ET JEUDI 13 DÉCEMBRE 2007

2 jours de conférences - débats

## LES INTERVENANTS :

- Advertising.com
- Alapage
- Ciblo.net
- Clarins
- DLA Piper
- Groupe Harris Interactive
- Hertz France
- La Redoute
- Net Affiliation
- NetBooster
- Newton
- Nurun
- Pixmania France
- SQLI Agency
- Voyages-sncf.com

Organisé par

**e-commerce**

Un événement



# LE E-COMMERCE EN 2008

## Innovations et nouveaux services pour développer votre site marchand

MERCREDI 12 DÉCEMBRE

Conquérir

Animée par François Rouffiac, directeur de la rédaction de E-commerce

8h30 - 9h00

Accueil

9h00 - 9h15

Introduction et présentation des deux journées de conférences

9h15 - 10h00

### PANORAMA DES NOUVELLES TENDANCES E-COMMERCE 2008

- Quels ont été les facteurs de croissance 2007 et les conséquences sur les modèles existants ? Quels sont les modèles de croissance attendus en 2008 ?
- Logistique, e-publicité, référencement, affiliation : les nouveaux enjeux du e-commerce
- Cible/Produit/Marque : l'exigence croissante des cyberacheteurs face au nombre croissant des e-commerçants

Avec **Christian Radmilovitch**, Consultant marketing de **SQLI Agency**

10h00 - 10h30

Pause

10h30 - 11h30

### AFFILIATION : ADOPTEZ LE PROGRAMME À SUCCÈS

- Comment adapter votre stratégie de référencement à votre stratégie d'entreprise (conquête, fidélisation). Quels moyens pour quels objectifs ?
- Rémunérer vos affiliés : les collaborations gagnantes
- Comment apporter de la rentabilité à vos campagnes d'affiliation ?

Avec **François Bieber**, Directeur général de **Net Affiliation**

### → Retour d'expérience :

L'Affiliation en B to B : voici le défi relevé par **Hertz** dans le secteur ultra-concurrentiel des locations de voitures. **Carol Gué**, Directeur marketing France de **Hertz**, viendra décrire la mise en place du programme d'affiliation.

11h30 - 12h30

### OPTIMISEZ VOTRE RÉFÉRENCIEMENT NATUREL : LES ACTIONS À MENER

- Intégrez votre stratégie d'acquisition de trafic à votre mix marketing
  - L'utilisateur au cœur de votre référencement : pensez « internaute » !
  - Acquièrez, conservez et améliorez votre référencement à travers des actions systématiques
- Avec **Olivier Mosca**, CEO de **NetBooster**
- Search engine strategies : pourquoi cette stratégie paie-t-elle ? Search engine marketing et search engine optimisation : différences et complémentarités
  - Référencement dans les moteurs de recherche : Algorithmes des moteurs. Optimisation des pages. Identification des facteurs bloquants. Balisage sémantique. Contenu éditorial.
  - Blacklisting : consignes et précautions.
  - Référencement de sites en Web 2.0 : les nouvelles possibilités.

Avec **Sandrine Saporta**, Auteur de l'ouvrage « Référencement sur le net, les nouvelles méthodes gagnantes » et dirigeante de l'agence interactive **Ciblo.net**

12h30 - 14h00

Déjeuner

14h00 - 15h30

### PUBLICITÉ ON LINE : DU CONTEXTUEL AU COMPORTEMENTAL

- Panorama des différents formats e-pub et leurs caractéristiques
- Comment fonctionne le ciblage comportemental
- Quelles sont les opportunités, les contraintes et les limites de ces nouvelles solutions

Avec **Michel Juvillier**, Directeur général adjoint au sein de **Advertising.com**

15h30 - 16h00

Pause

16h30 - 18h00

### ERGONOMIE ET MARKETING D'INTERFACE

- Quel est l'impact du Web 2.0 sur la conception d'un site de e-commerce ?
- Nouvelles tendances : quelles sont les nouvelles directions pour l'interface utilisateur des applications e-commerce
- Méthodologie : quelles méthodes utiliser pour mieux concevoir l'interface d'une application e-commerce (l'utilisation des personas, du storyboarding et des tests utilisateurs, etc.)
- Web analytics : comment analyser des statistiques pour faire évoluer l'interface d'une application e-commerce existante et augmenter les taux de transformation

Avec **Sam Woodman**, Responsable Information Architecture de **Nurun**

### → Retour d'expérience :

**Clarins** a repensé son site internet depuis le point de vue « internaute ». Le but affiché : collecter l'information sur le profil de ses visiteurs pour leur offrir la meilleure navigabilité possible. **Éric Bordron**, Directeur E-commerce du Groupe **Clarins**, viendra témoigner sur le nouvel axe donné au site.

**JEUDI 13 DÉCEMBRE**

## Fidéliser

Animée par **François Rouffiac**, directeur de la rédaction de **E-commerce**

8H30 - 9H00

Accueil

9H00 - 10H30

### LA LOGISTIQUE : LE NOUVEL ENJEU

- Stock, centrale d'achat, préparation de commande : comment optimiser le cycle de livraison ?
- Quels sont les modes de distribution alternatifs ?
- L'ouverture du marché postal à la concurrence : une nouvelle opportunité pour l'acheminement des colis.
- Comment repenser la logistique comme l'élément central de votre différenciation d'entreprise
- La livraison comme outil marketing de fidélisation client

Avec **Thierry Courtiol**, associé du cabinet **Newton**

→ **Retour d'expérience :**  
**Pixmania**, le VADiste de matériel high-tech a remis à plat son organisation logistique et repensé son mode de livraison avec une centrale de livraison européenne. **Jean-Émile Roseblum**, dg de **Pixmania France**, témoignera de sa nouvelle stratégie logistique.

10H30 - 11H00

Pause

11H00 - 12H30

### ÉTUDES ON LINE : L'OUTIL DE VOS PRISES DE DÉCISION

- Quels types d'études mettre en place avec quel objectif ?
- Assurer la qualité des données recueillies (représentatives et fiables)
- Le Web 2.0 au service des études en ligne : faire interagir quanti et quali

Avec **Patrick Van Bloeme**, directeur général adjoint du **Groupe Harris Interactive**

12h30 - 14h00

Déjeuner

14H00 - 16H00

### 3 SAGAS D'ENTREPRISE

Table ronde animée par **François Rouffiac**

→ En dix ans de présence sur le Web, **Alapage** s'est distinguée avec une politique produit résolument portée vers le client. Élargissement de l'offre, internationalisation, **Christophe Lasserre**, p-dg de **Alapage** sera présent pour partager les étapes-clés qui ont menés son site vers le succès.

→ **La Redoute** a investi l'e-commerce avec une volonté forte : recruter de nouveaux clients ! **Cédric Cagnet**, responsable de la prospection Internet de **La Redoute**, viendra expliquer les outils porteurs, les méthodes de conquête et l'organisation déployée pour atteindre cet objectif.

→ Leader sur le marché des voyages en ligne, régie publicitaire et annonceur à la fois, **Voyages-sncf.com** multiplie les rôles et relève encore de nouveaux défis. Conquête de nouveaux marchés, attractivité auprès des annonceurs sont désormais ses nouveaux objectifs. **Rachel Picard**, directrice générale de **Voyages-scnf.com**, viendra témoigner sur une stratégie audacieuse.

16H00 - 16H30

Pause

16H30 - 17H30

### DISTRIBUTION SUR INTERNET : LE DROIT APPLICABLE

- Points de vente virtuels : territorialité du tribunal compétent
- Réseaux de franchise et réseaux de distribution : dans quelle mesure sont-ils compatibles avec des ventes en ligne ? Questions pratiques
- Concurrence, contrefaçon, compétence du tribunal : panorama de la jurisprudence dans le domaine

Avec **Carol A.F. Umhoefer**, avocat à la cour, **DLA Piper**



## LES INTERVENANTS

- **François Bieber**,  
Directeur général  
de **Net Affiliation**
- **Éric Bordron**,  
Directeur E-commerce  
du **Groupe Clarins**
- **Cédric Cagnet**,  
Responsable de la prospection  
Internet de **La Redoute**
- **Thierry Courtiol**,  
Associé du cabinet **Newton**
- **Carol Gué**,  
Directeur Marketing France  
de **Hertz France**
- **Michel Juvillier**,  
Directeur général adjoint au sein  
de **Advertising.com**
- **Christophe Lasserre**,  
Président-directeur général  
de **Alapage**
- **Olivier Mosca**,  
CEO de **NetBooster**
- **Rachel Picard**,  
Directrice générale  
de **Voyages-sncf.com**
- **Christian Radmilovitch**,  
Consultant marketing  
de **SQLI Agency**
- **Émile Roseblum**,  
Directeur général  
de **Pixmania France**
- **Sandrine Saporta**,  
Dirigeante de l'agence interactive  
**Ciblo.net**
- **Carol A.F. Umhoefer**,  
Avocat à la Cour, **DLA Piper**
- **Patrick Van Bloeme**,  
Directeur général adjoint  
du **Groupe Harris Interactive**
- **Sam Woodman**,  
Responsable Information  
Architecture de **Nurun**

## VOUS ÊTES CONCERNÉS

- Directeur marketing
- Directeur général
- Directeur commercial
- Directeur de la communication
- Dirigeant d'entreprise
- Directeur e-commerce
- Responsable stratégie internet
- Responsable multimédia
- Responsable site internet

## OBJECTIFS DE LA CONFÉRENCE

- Mettre en place une stratégie e-commerce en accord avec votre stratégie d'entreprise
- Adapter votre site aux nouvelles attentes consommateurs
- Développer votre site pour conquérir de nouveaux marchés

## INFORMATIONS PRATIQUES

### Dates et lieu

Mercredi 12 et jeudi 13 décembre  
Hôtel Mercure Paris - Porte de St-Cloud  
37, place René Clair  
92100 Boulogne Billancourt  
Tél. : 01 49 10 49 10

### Inscription et renseignements

Retournez votre bulletin complété à :  
Éditional - E-commerce  
Emmanuelle Angibaud  
13, rue Louis Pasteur  
92513 Boulogne Billancourt Cedex  
Tél. : 01 46 99 97 74  
Fax : 01 46 99 97 71  
E-mail : eangibaud@editialis.fr

# BULLETIN D'INSCRIPTION

## CONVENTION DE FORMATION

Organisme de formation n° 119206 51392

### PARTICIPANT :

Nom : .....  
Prénom : .....  
Fonction : .....  
Tél. : ..... Fax : .....  
E-mail : .....

### SOCIÉTÉ :

Raison sociale : .....  
Adresse : .....  
Code postal : .....  
Ville : .....  
Nom du resp. formation : .....  
Secteur d'activité (code NAF) : .....  
Nombre de salariés :  
 0 à 9     10 à 49     50 à 199  
 200 à 499     500 et +

### Le soussigné accepte les conditions d'inscription

Date : .....

Signature et cachet de l'entreprise :

### COORDONNÉES DE FACTURATION (SI DIFFÉRENTES)

Société : .....  
Nom : .....  
Prénom : .....  
Adresse : .....  
Code postal : ..... Ville : .....  
Ci-joint mon règlement de ..... € TTC (TVA 19,6 %).

## CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

### Conditions d'inscription

Les frais d'inscription par participant comprennent la formation, les pauses-café, les déjeuners et les documents pédagogiques. Dès réception de votre inscription, nous vous ferons parvenir une convocation ainsi qu'une facture tenant lieu de convention de formation simplifiée.

En cas de prise en charge par un organisme payeur, il convient de vous assurer des démarches à suivre et de la bonne fin du paiement par celui-ci. Toute admission à la formation est soumise à un règlement préalable.

### Moyens de paiement

- Par chèque à l'ordre d'Éditialis
- Par virement bancaire (joindre l'ordre de virement) à la Banque HSBC Paris Niel, compte n°30368 00083 008316V0670 97

Merci de préciser le titre de la formation et le nom du stagiaire.

### Inscriptions multiples

2 personnes : -10% sur la 2<sup>e</sup> inscription  
3 personnes et plus : nous consulter au 01 46 99 97 74 ou formation@editialis.fr  
Pour vous inscrire, photocopier ce formulaire.

OUI,

je souhaite m'inscrire  
à la conférence-débat

## L'e-commerce en 2008

Frais d'inscription par participant  
pour les deux jours :

**1450€ HT**

(soit 1734,20 € TTC)



**COMPRIS DANS  
VOTRE INSCRIPTION,  
1 AN D'ABONNEMENT  
AU MAGAZINE  
E-COMMERCE !**

Merci de préciser les coordonnées du bénéficiaire de l'abonnement :

Société : .....  
Civilité : ..... Prénom : .....  
Nom : .....  
Fonction : .....  
Adresse : .....  
Code postal : ..... Ville : .....  
Téléphone : .....  
Fax : .....  
E-mail : .....

(obligatoire pour recevoir la lettre E-commerce)

Votre abonnement prendra effet un mois après la formation. Pour toute information, merci de contacter notre service abonnement au 01 40 94 22 22. Offre valable pour tout nouvel abonnement en France métropolitaine. Si vous êtes déjà abonné, faites bénéficier de cette offre l'un de vos proches collaborateurs ou l'une de vos relations. N'oubliez pas dans ce cas d'indiquer ses coordonnées ou d'agrafer sa carte de visite. Votre abonnement prendra effet 1 mois après la participation effective et règlement de la formation.

### Conditions d'annulation

Toute annulation doit nous parvenir par écrit. Pour toute annulation reçue 15 jours calendaires avant la date de la formation, 100€ HT de frais de dossier seront retenus. Pour toute annulation survenant entre 15 jours et le début de la formation, les frais seront dus en totalité.

Dans ce cas, le stagiaire peut se faire remplacer par une personne de la même entreprise.

Ces conditions sont également valables pour toute personne absente le jour de la formation et non remplacée.

### Report et modification

Les organisateurs se réservent le droit de reporter la manifestation, de modifier le lieu de son déroulement ou le contenu de son programme si, malgré tous leurs efforts, des circonstances indépendantes de leur volonté les y obligent.

Les informations qui vous sont demandées sont nécessaires pour que votre inscription puisse être traitée par nos services.

Conformément à la Loi informatique et liberté du 6 janvier 1978, vous disposez d'un droit d'opposition, d'accès, de modification, et de suppression des données vous concernant. Sauf opposition de votre part, vos coordonnées pourront faire l'objet d'une cession, d'une location ou d'un échange avec d'autres sociétés.

Si vous ne le souhaitez pas, vous pouvez envoyer un courrier à :

Éditialis - 13, rue Louis Pasteur  
92513 Boulogne Billancourt Cedex