

Organisé par

e-commerce
& VAD

Le e-commerce en 2007

MARDI 12 ET MERCREDI 13 DÉCEMBRE 2006

2 jours de conférences-débats inédits

Avec les conseils d'experts de :

Alain Bensoussan-Avocats, First-Coffee / zanox SAS,
Fullsix, Houra.fr, Human to Human, Isobar,
Maximiles, Ogone, Performance Interactive, XiTi.

Et les témoignages de :

2xMoinsCher.com, AlloCiné Interactions,
PriceMinister.com, Spartoo, Wantuno.

Un événement



En partenariat avec

LeGuide.com

Le e-commerce en 2007

Comment tirer parti de la révolution « Web 2.0 »
pour améliorer la qualité de votre site, augmenter votre notoriété et fidéliser vos clients ?

MARDI 12 DÉCEMBRE

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

8h30

Accueil

9h00

Introduction

9H15 - 12H30

RÉUSSIR SON ENTRÉE DANS LE E-COMMERCE EN 2007

→ Le e-commerce, un canal de distribution stratégique

- Pourquoi et comment se lancer sur le Web aujourd'hui ?
- Existe-t-il des secteurs encore peu exploités ?
- Canal de vente traditionnel et e-commerce : comment jouer la complémentarité ?

→ Pas de vente, sans confiance

- Certificat, signature électronique, paiement sécurisé, comment instaurer la confiance avec l'internaute ?

→ Les critères d'un site performant

- Design / Ergonomie : Faciliter la circulation, l'accès au produit, optimiser leur mise en valeur et le processus d'achat.
- Gestion du back-office et de la logistique, les clés de voûte d'un site marchand performant.

Avec :

Aymeric Chotard, P-dg de 2xMoinsCher.com
Xavier Thiran, Directeur associé de Ogone
Paul-Émile Cadilhac,
Président de Performance Interactive
Philippe Wargnier, Président de Spartoo
Philippe Rodriguez, Fondateur de Wantuno

12H30 - 14H00

Déjeuner

14H00 - 18H00

BOOSTEZ VOTRE NOTORIÉTÉ POUR RECRUTER DE NOUVEUX CLIENTS

→ Les liens sponsorisés et le référencement naturel, locomotives du marketing en ligne

- Comment choisir ses mots-clés et combien ça coûte ?
- Comment mesurer et optimiser son ROI ?
- Avantages et limites du search marketing.
- Comparateurs de prix et guides d'achat, quelle politique adopter ?

→ L'Affiliation, une technique en pleine ascension

- Comment recruter ses affiliés ?
- Gérer la rémunération comme un élément stratégique.
- Affiliation : l'art de générer des leads hautement qualifiés.

→ Quels sont les indicateurs disponibles pour optimiser les performances de ses actions ?

Avec :

Cyril Toulet,
Directeur de First-Coffee / zanox SAS
Pierre Calmart, Directeur général d'Isobar
Olivier Mathiot, Co-fondateur et directeur
marketing de PriceMinister.com
Michaël Froment,
Directeur business et développement de XiTi

MERCREDI 13 DÉCEMBRE

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

8h30

Accueil

9H00 - 10H30

FIDÉLISEZ VOS CLIENTS, LA CLÉ DE LA RÉUSSITE !

→ Mettre en place un programme de fidélisation

→ Réussir sa newsletter : les facteurs-clés de succès

→ Flux RSS, Podcasts : les nouveaux outils d'interaction avec le client

- Définition et champs d'application.
- Quels sont les indicateurs de mesure des résultats et comment les interpréter ?

Avec :

Jérôme Touchebœuf,
Directeur associé de Fullsix
Érick Le Strat, Directeur marketing de Houra.fr
Thomas Chatillon,
Directeur général délégué de Maximiles

11H00 - 12H30

LA RÉVOLUTION DU WEB COMMUNAUTAIRE !

→ Forums, blogs, ... quels sont les enjeux du Web participatif ?

- Comment tirer parti des influenceurs en ligne ?
- Comment animer une communauté ?

Avec :

Éric Chaurial, Directeur d'AlloCiné Interactions
Rémi Guilbert,
Directeur associé de Human to Human

12H30 - 14H00

Déjeuner

14H00 - 18H00

LES CONTRAINTES JURIDIQUES ET LÉGALES

→ La protection des données à caractère personnel : ce qu'en dit la CNIL

- Quelles sont les spécificités liées à Internet ?
- Quelles sont les obligations légales ?
- Blogs : les dispositions à prendre ?

→ Les conditions générales de vente : les règles spécifiques

- Où et comment faire figurer les conditions générales de vente sur le site.
- Accessibilité des CGV, « double-clic », ... : les conditions de conclusion d'un contrat en ligne.
- Délai de disponibilité des produits, délai de livraison, droit de rétractation, droit de retour de produits défectueux, garanties, conditions et délais de remboursement, ... Les clauses obligatoires.
- Les risques en cas de non-respect.

→ Les différences entre l'e-business en France et à l'étranger

→ Les enjeux juridiques du Web 2.0

Avec :

Éric Barbry, Directeur du Pôle Communications
électroniques & Droit
chez Alain Bensoussan-Avocats

e-commerce

LES INTERVENANTS

LES EXPERTS

Éric Barbry,

Alain Bensoussan-Avocats

Cabinet d'avocats spécialiste du droit des technologies avancées

Cyril Toulet,

First-Coffee / zanox SAS

Spécialiste du Marketing de la performance (affiliation, campagnes pub, marketing viral...)

Jérôme Touchebœuf, Fullsix

Agence de marketing relationnel multicanal

Érick Le Strat, Houra.fr

Le plus grand cybermarché

Rémi Guilbert, Human to Human

Agence de veille des communautés en ligne et de communication d'influence

Pierre Calmart, Isobar

Réseau mondial d'Agence Interactive du Groupe Aegis

Thomas Chatillon, Maximiles

Spécialiste des programmes de fidélité sur Internet

Xavier Thiran, Ogone

Opérateur européen de service de paiement sécurisé

Paul-Émile Cadilhac,

Performance Interactive

Agence interactive, Web agency, Marketing interactif

Michaël Froment, XiTi

Mesure et analyse d'audience Internet

LES TÉMOINS

Aymeric Chotard, 2xMoinsCher.com

Service d'achat/vente de produits neufs et d'occasion

Éric Chaurial, AlloCiné Interactions

AlloCiné : leader français de l'information sur la cinéma et les séries

Olivier Mathiot, PriceMinister.com

Site d'achat-vente garanti de produits neufs et d'occasion

Philippe Wargnier, Spartoo

Le rendez-vous des amateurs de chaussures sur Internet

Philippe Rodriguez, Wantuno

La première Web-TV-Achat interactive

PROFILS DES PARTICIPANTS

- 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

- Comprendre les enjeux d'un site de e-commerce
- Maîtriser les outils et techniques de conquête et de fidélisation online
- Découvrir les opportunités qu'offrent les nouveaux médias électroniques
- Mesurer l'efficacité de vos campagnes
- Appréhender les aspects juridiques du e-commerce

INFORMATIONS PRATIQUES

Dates et lieu

Mardi 12 et Mercredi 13 décembre
Hôtel Mercure Paris - Porte de St-Cloud
37, place René Clair
92100 Boulogne Billancourt
Tél. : 01 49 10 49 10
E-mail : H6188@accor.com

Inscription et renseignements

Retournez votre bulletin complété à :
Éditions - E-commerce & VAD
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 + de 500

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 vous 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^e 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

Le e-commerce en 2007

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 & VAD !**

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 & VAD)

Votre abonnement prendra effet un mois après la formation.

Pour toute information, merci de contacter notre service abonnement au 01 40 94 22 22

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