

- **Mardi 1<sup>er</sup> avril – Conférence Inaugurale UFMD (Union Française du Marketing Direct)**  
(Plateau TV)  
**9h45 à 11h**

**“ Interactivité : nouveaux outils, nouvelles exigences ”**

Présentation en exclusivité des tous derniers chiffres du marketing direct de l'étude UFMD/France Pub. Un focus particulier : les nouveaux outils du MD interactif notamment le marché de l'e-mailing.

Cette présentation sera suivie d'un débat animé par François Rouffiac, Directeur de la Rédaction de Marketing Direct et Relation Client et réunira des annonceurs, agences, experts en communication qui feront un tour complet des dernières tendances en matière de communication et de marketing interactif et au cours duquel seront détaillés les nouvelles stratégies, les nouveaux outils permettant de répondre aux nouvelles exigences du marché et attentes du consommateur.

*Intervenants : **Xavier GULLON**, Directeur Etudes et Marketing, Groupe HERSANT MEDIA, **Yan CLAEYSSEN**, Président-Directeur-Général d'ETO, **Catherine MARROC-LATOURE**, Responsable CRM de HENKEL, **Axel MERY**, Responsable Mobilité JET MULTIMEDIA ; **Emmanuel VIVIER**, CEO & Founder VANKSEN BUZZ COMMUNICATION AGENCY, **Christophe LEON**, Directeur Marketing, VOYAGES-SNCF.COM, **Stanislas LERIDON**, Directeur Internet et nouveaux médias, France 24*

- **Mardi 1<sup>er</sup> avril – Atelier Fevad/Cercle du Marketing Direct – salle B412**  
**12h00 à 12h50**

Animé par Dominique du Châtelier (Secrétaire général de la Fevad)

**“ Utilisation des données personnelles, les grandes évolutions juridiques et éthiques pour la protection de la vie privée ”**

Grandes tendances en matière de protection des données à caractère personnel  
Point sur l'application de la nouvelle loi Informatique et Libertés et du décret du 25 mars 2007  
Les cases à cocher pour l'opt-in dans les communications électroniques et en opt-out pour le droit d'opposition sur les supports écrits  
Point sur l'application des codes d'éthique en matière de communications électroniques  
les perspectives françaises et européennes

**Intervenants:**

Mme Sophie Nerbonne, Directrice Juridique Adjointe, CNIL

Me Etienne Drouard, avocat, Cabinet Morgan Lewis

Mr. Dominique du Châtelier, Secrétaire Général FEVAD, affaires juridiques et économiques.

- **Mardi 1<sup>er</sup> avril – Conférence Fevad (Auditorium)**  
**15h00 à 15h45**

**“ 2008 : Année du m-marketing et du m-commerce ”**

La France compte plus de 15 millions de mobinautes, selon les derniers chiffres de l'Arcep. Soit environ la moitié du parc d'internautes. Les usages marchands en mobilité se

développent et 2008 pourrait bien être l'année du décollage du m-commerce. Le point sur ces services marchands émergents dont les objectifs sont multiples : renforcer le lien avec la marque, pousser des offres personnalisées voire géolocalisées, et surtout ajouter un nouveau canal de relation avec le consommateur, complémentaire du site ou de la boutique ... Quel est le profil du mobinaute, quels sont les services utilisés ? Quels sont les premiers résultats ? Quels sont les limites et perspectives marchandes mais aussi marketing de ce nouveau canal ? Pour en parler :

- Sylvian Bethenod, Médiamétrie présentera les résultats de son panel de mobinautes qui commence à livrer ses secrets.
- Olivier Mathiot, PriceMinister poursuit son développement avec l'arrivée d'une version mobile de son portail.
- Georges de la Ville-Baugé, agence watisit
- Alapage s'est lancé sur le Wap dès 2000. Le cybermarchand de produits culturels a lancé une nouvelle version fin 2007, optimisée pour l'Internet mobile haut débit.

- **Jeudi 3 avril – Atelier Cercle du Marketing Direct/Fevad  
11h00 à 11h50  
salle B412**

### **Titre “ Les clients sont devenus des as du Web2.0. Et vous ? ”**

Aujourd'hui, les consommateurs disposent d'outils fabuleux pour comparer les prix, pour prendre connaissance des expériences -bonnes ou mauvaises- des clients, pour communiquer leurs opinions, pour être informés en temps réel des nouveautés et des "bons plans", pour surfer d'un site à l'autre, pour créer spontanément des pubs sur les produits qu'ils aiment...

De plus, ils adorent participer à la création des produits qu'ils vont consommer, ils adorent échanger, appartenir à des réseaux, et apprécieraient que les marques utilisent les mêmes outils qu'eux.

Il est temps que les entreprises comprennent ce qui se passe chez leurs clients et prospects. Et en tirent parti, à leur profit.

PS. Il est recommandé d'apporter son ordinateur portable lors de cet atelier.

Intervenants : Henri Kaufman, Président de Hlp ip ip et Vice-président du Cercle du Marketing Direct, Mickaël Guillois, Prospectiviste à l'agence H.