

INVITATION  
GRATUITE

# DEVCOM

LE GRAND FORUM  
DES DECIDEURS MARCOM

Midi-Pyrénées



La conjoncture économique des  
prochains mois est incertaine...

Laissez-nous vous offrir le moyen  
le plus efficace de doper votre plan  
d'action commercial, marketing  
et communication 2011-2012

meilleures pratiques & e-technologies  
marketing - communication - ventes  
100% orientées résultats

Programme complet  
et inscription gratuite sur  
[www.devcom-midipyrenees.com](http://www.devcom-midipyrenees.com)

4 TEMPS FORTS INCONTOURNABLES POUR DEVELOPPER VOS VENTES,  
VOTRE E-COMMERCE ET VOTRE COMPÉTITIVITÉ



2<sup>ÈME</sup> ÉDITION du  
rendez-vous annuel  
du E-commerce et du  
Webmarketing



31 CONFÉRENCES  
GRATUITES pour doper  
vos ventes, votre  
marketing et votre  
E-commerce



NOUVEAU : Elisez les  
meilleurs cas client et  
innovations dans le  
cadre des challenges  
DEVCOM !



NOUVEAU : Assistez à  
l'enregistrement de 4  
émissions TV

Avec le soutien de :



Partenaires média :



## EDITO



**Alain DI CRESCENZO**  
Président de la CCI Toulouse 31

En huit ans, le DevCom Midi-Pyrénées s'est imposé comme l'événement incontournable pour les décideurs d'entreprises soucieux de leur développement commercial.

La clef de ce succès est une approche nouvelle, concrète et vivante pour faire découvrir aux commerçants, industriels et prestataires de services, les solutions leur permettant d'accroître leur chiffre d'affaires et de conquérir de nouveaux marchés.

Cette année encore la qualité des intervenants et spécialistes du commerce, du marketing et de la communication, locaux et nationaux, qui témoigneront lors de ce grand forum, permettra de vous informer et de vous enrichir de l'expérience des autres.

Le concept du DevCom, basé à la fois sur des conférences et ateliers thématiques, des rencontres B to B ainsi que sur un espace d'exposition et d'animation, a fait la preuve de son efficacité. L'édition 2011 s'enrichira de nouveautés : les émissions TV mettant en avant les dirigeants charismatiques, les Trophées DevCom, nouveau format de jurys permettant à des experts de s'affronter devant des dirigeants ou décideurs de haut niveau. Je souhaite que cette manifestation contribue à élargir vos contacts et votre réseau de partenaires.

C'est pour favoriser la performance des entreprises de la région, que notre Chambre de Commerce et d'Industrie a choisi de soutenir cette initiative qui se tiendra à Entiore, Cité de l'Entreprise.

Réservez dès maintenant votre journée du 20 octobre 2011 !

## ILS SOUTIENNENT LE DEVCOM MIDI-PYRÉNÉES...



**Alain GILLANT**  
Président  
CIRVAD



**Martin VENZAL**  
Fondateur  
TOULECO



**Clément DELPIROU,**  
Directeur Général  
L'USINE NOUVELLE / BEDOUK COMMUNICATION



**Catherine BOUGEOIS**  
Dir. Dév. et des nouveaux projets  
ADETEM



**Yohan RUSO**  
Directeur Général  
eBay France



**Jacques DIGOUT**  
Directeur du Centre de Recherche  
ESC Toulouse



Pour participer  
gratuitement au DEVCOM  
Inscrivez vous dès  
maintenant sur  
[www.devcom-midipyrenees.com](http://www.devcom-midipyrenees.com)

## LES TEMPS FORTS DE L'EDITION 2011

### 1<sup>er</sup> TEMPS FORT

### Assistez à l'enregistrement en public de quatre vraies émissions TV



Assistez à l'enregistrement de quatre vraies émissions de TV à retrouver prochainement sur vos chaînes préférées et sur le web

Assistez sur le plateau TV à l'enregistrement public de quatre émissions sur l'actualité du commerce, de l'innovation et du marketing : **Destination E-commerce, Multicanal 360°, Portrait de Manager et Destination Industrie** Interviews de dirigeants charismatiques, chroniques des meilleurs experts, reportages... Un concentré d'informations en 26 minutes à retrouver en direct, en livecast, en vidéo à la demande et prochainement sur vos chaînes de TV préférées.

### 2<sup>ème</sup> TEMPS FORT

### Les grands auteurs économiques dédicacent leurs ouvrages à la librairie du DevCom



**Jean-Paul CRENN**  
Le V.A.D.O.R  
Réussir e-commerce  
et vente à distance



**Jacques DIGOUT**  
e-Publicité,  
les fondamentaux



**Frédéric LIOTARD**  
Programmez votre  
réussite commerciale



**Patrice CROSNIER**  
Quand la marque  
devient réflexe

Venez rencontrer les grands auteurs d'ouvrages à succès sur l'espace Librairie du DevCom. En complément de leurs conférences et de leurs chroniques sur le plateau TV, profitez d'un moment de rencontre exceptionnel avec les experts qui ont marqué le calendrier économique de l'année.

### 3<sup>ème</sup> TEMPS FORT

### Ils auront 3 minutes chrono pour vous convaincre que leurs campagnes, cas client ou innovations sont les meilleurs de l'année.



Toute la journée sur le plateau TV assistez à quatre grands concours de Speed-Demos®. Muni de votre smartphone, venez élire «en direct» les meilleures campagnes, cas client et innovations dans le cadre des challenges DevCom. A la mi-journée assistez également à la remise du trophée eBay du meilleur entrepreneur du web. Au total plus de 45 cas clients commentés en 3 minutes chronos tous exploitables pour votre plan d'action 2011 - 2012

### Mais aussi...



#### La venue à Toulouse du Tour Prestashop

Découvrez les solutions les plus innovantes pour votre site de e-commerce



**31 conférences gratuites** au service de la motivation de vos forces de ventes, vos innovations marketing et votre stratégie e-Commerce (voir grille détaillée pages 4 et 5)



#### La 3<sup>ème</sup> édition du Viadeo Tour 2012

Rencontrez la communauté des membres Viadeo en conférence.



# 3 ÉVÉNEMENTS EN 1 REGROUPANT AU TOTAL 31 CONFÉRENCES, 5 FORUMS, 4 DÉDICACES, 50 EXPERTS, 4 ÉMISSIONS TV, 4 TROPHÉES



Programme complet  
et inscription gratuite sur  
[www.devcom-midipyrenees.com](http://www.devcom-midipyrenees.com)



## 5<sup>ème</sup> Forum Performance Commerciale DEVCOM

**Décuplez l'efficacité de votre force de vente et intégrez les outils les plus récents**

Former et motiver les vendeurs, repenser votre stratégie de rémunération, démultiplier les canaux de vente, externaliser les équipes commerciales, faire du «leads nurturing», affiner votre stratégie d'avant vente, coupler CRM et réseaux sociaux, mutualiser un directeur commercial entre PME... La performance commerciale est une affaire d'organisation, de réactivité et de maîtrise des techniques innovantes. Chaque année le forum du DEVCOM vous aide à ne négliger aucun aspect : plans d'actions, outils, fichiers, fidélisation des clients, nouvelles fonctionnalités des logiciels CRM, maîtrise de son portefeuille commercial, analyse de la performance, etc...

Restez à niveau avec vos équipes autour de quatre temps forts :

- 4 conférences avec les meilleurs patriciens de la Performance Commerciale
- Assistez à l'enregistrement de l'émission TV « Managers Commerciaux »
- Dédicace de l'ouvrage « Programmez votre réussite commerciale » avec Frédéric LIOTARD à la Librairie DEVCOM
- Venez élire en direct le meilleur outil de performance commerciale dans le cadre des trophées de la Performance Commerciale



## 4<sup>ème</sup> Forum Innovation Marketing ADETEM - DEVCOM

**Intégrez à votre plan d'action marketing 2011 les nouveaux leviers de compétitivité**

Nouveau comportement du consommateur, social marketing, multicanal 360°, solutions novatrices de relation client, webtv, événementiel et salons professionnels, organisation des relations presse... Annonceurs, agences de communication et médias sont rassemblés autour des thèmes stratégiques et des tendances clés.

Les incertitudes économiques actuelles posent plus que jamais l'exigence du retour sur investissement et imposent un renouvellement des leviers opérationnels : profitez de plus de 17 retours d'expériences et initiez-vous au marketing de guérilla, brand content, nouveaux standards d'étude de marché, cross média, datamining, marketing tactique, marketing 2.0...

Soyez certains d'en maîtriser tous les rouages dans le cadre de 4 temps forts :

- 6 conférences avec les meilleurs praticiens du marketing et de la communication
- Assistez à l'enregistrement de l'émission TV « Marketing 360° »
- Dédicace de l'ouvrage « Quand la marque devient réflexe » par Patrice CROSNIER à la Librairie DEVCOM
- Venez élire en direct les cas clients les plus innovants dans le cadre des trophées marketing DEVCOM

- Plus de 100 Speed-demos® pour booster votre compétitivité



Cas réels, cas clients, innovations, mini-conférences, diagnostics personnalisés, démos produit : les experts présents sur la zone d'exposition du DevCom Midi-Pyrénées théâtralisent leur stand pour en faire une véritable zone de démonstration. Vous pourrez concevoir votre parcours personnalisé en sélectionnant les démonstrations que vous souhaitez découvrir au moment de votre inscription.

- 4 Trophées DevCom pour découvrir le meilleur de l'innovation



Assistez en direct et sur le plateau TV à la compétition ! Les candidats ont 3 minutes pour convaincre les membres du jury et vous convaincre en présentant leurs meilleurs cas client et innovations. A vous de choisir les meilleures solutions pour votre entreprise !

## Planète e-commerce

Rentabiliser et développer les ventes de votre site e-commerce



## 2<sup>ème</sup> édition de Planète E-Commerce CIRVAD

Les rencontres annuelles du webmarketing ultra rentable



### Plus de 13 conférences pour un total de 40 conférenciers, chroniqueurs tv et témoins !

Dans la conjoncture économique incertaine, l'e-commerce et le webmarketing continuent d'afficher des taux de croissance à deux chiffres. Mais au fil des ans le domaine s'est professionnalisé et la concurrence fait rage. Comment se démarquer en ligne ? Comment vendre le bon produit au prix le plus juste ? Comment distinguer les effets de mode technologiques des domaines ultra-rentables ? Quelles sont les obligations légales à prendre en compte ? Planète E-commerce offre des réponses pertinentes aux acteurs du e-commerce qui réfléchissent ou repensent leur webstratégie. Conseils, opportunités, solutions innovantes, écueils à éviter : un forum dédié pour un briefing complet sur les bons comportements à adopter pour mieux faire adhérer vos prospects à vos campagnes d'e-commerce.

### Deux Forums Spécialisés

**Décuplez le trafic sur votre site web et augmentez votre taux de conversion sur le Forum Traffic Manager**

Trafic Manager est le forum dédié aux SEO et au trafic online. A l'heure du web 2.0, la présence sur les moteurs de recherche, l'achat de mots clés et la génération de trafic sur les sites sont parmi les problématiques principales des e-commerçants et des webacteurs. Profitez de plusieurs ateliers spécifiques pour faire monter en visibilité votre site web : outils d'emails, référencement naturel, google panda, adwords express, affiliation, comparateurs de prix... Quel(s) investissement(s) pour quelle rentabilité ?

**Réputation numérique et social marketing au programme de Agora Community Management**

Twitter, Facebook, Foursquare, Viadeo, LinkedIn Brand content, nouveaux standards d'étude de marché, stratégie multicanal, cross média, datamining, marketing tactique... en quelques années le plan marketing de votre entreprise a changé de visage. 4 ateliers incontournables pour échanger vos expériences et poser vos questions aux meilleurs experts des réseaux sociaux.

### Quatre Temps Forts au programme :

- 13 conférences avec les meilleurs patriciens du Webmarketing
- Assistez à l'enregistrement de l'émission TV Décideurs E-Commerce
- Dédicace des ouvrages « le V.A.D.OR » et « e-Publicité » par Jean-Paul CRENN et Jacques DIGOUT
- Venez élire en direct les cas clients les plus innovants dans le cadre des Trophées Planète E-commerce

### Planète E-commerce s'arrête à Toulouse

Les E-Marchands, les trafic managers, les webmasters et les community managers sont rassemblés pour répondre à vos attentes.

Découvrez toutes les dates sur  
[www.planete-e-commerce.com](http://www.planete-e-commerce.com)



9h00-9h55 AEC13

QRcode, géolocalisation, applications...  
Comment maîtriser le marketing mobile ?

9h00-9h55 AEC8

Comment rédiger un cahier des charges  
de site web ou d'e-commerce ?

9h00-9h55 M5

7 nouvelles tendances pour repenser en profondeur  
votre stratégie de communication et votre plan  
marketing !

9h55-10h40 Profitez des 45 minutes de pause pour découvrir les **Speed Démos®** des exposants / Retrouvez en parallèle

10h40-11h25 AEC2

Les 5 clefs fondatrices pour maximiser votre ren-  
tabilité. 2 professionnels du e-Commerce et de la  
Vente à Distance Multicanal témoignent

10h40-11h25 AEC9

Accélérer sa croissance commerciale : places de  
marché et stratégie multi-canal

10h40-11h25 M1

PME, comment trouver des  
prestataires marketing fiables

11h30-11h55 LIVRE

Jean-Paul CRENN dédicacera son nouvel ouvrage :  
«V.A.D.OR réussir e-commerce et vente à distance»  
sur le stand de la librairie

11h30-11h55 AEC10

Comment doper ses ventes en ligne en maîtrisant  
son éventail de moyens de paiement ?

11h30-11h55 TV1

Emission TV : Comment profiter de 3 révolutions  
dans l'E pub pour doper votre trafic ?

11h55-12h40 AEC6

Les 5 étapes clés pour choisir sa solution de  
paiement en ligne

11h55-12h40 AEC1

TPE/PME : quelles sont les briques essentielles  
pour réussir votre premier site Internet ? Le web au  
service de votre entreprise

11h55-12h40 AEC11

Ebay et PrestaShop, deux leaders de l'e-commerce  
vous aident à vendre mieux sur Internet

12h40-13h20 TV2

**Remise des Trophées eBay de l'Entrepreneuriat et de la Réussite**

13h25-14h10 AEC5

Solutions e-commerce :  
vers une nouvelle génération ?

13h25-14h10 TROPHEE

Trophée du Marketing Multicanal  
Assistez à la compétition et élevez en direct les cas  
clients les plus innovants !

13h25-14h40 VT1

Les clés de la communication 2.0  
et de l'usage des réseaux sociaux  
(se terminera à 14h40)

14h10-14h40 TV4

**Emissions TV : Multicanal 360°** Assistez en direct à l'enregistrement de l'émission avec les meilleurs experts du Marketing

14h40-15h25 AEC7

Les 10 recettes d'un site e-commerce performant

14h40-15h25 AEC12

Les clefs d'un contrat de prestation réussi

14h40-15h25 M2

Comment réussir la mise en œuvre  
de votre stratégie de vente, de marketing et de  
communication multicanal ?

15h25-15h55 TV5

**Destination E-Commerce : Facebook, le futur eldorado du e-commerce ?** En direct et en public sur le Plateau TV

15h55-16h40 AEC3

Comment développer votre e-boutique et votre  
activité e-commerce ?

15h55-16h40 TROPHEE

Trophée Jeunes Entreprises  
Découvrez en direct les meilleures solutions et  
élevez la présentation la plus innovante !

15h55-16h40 M3

VAD de produits du terroir :  
Comment optimiser l'efficacité de votre fichier  
client ?

16h40-17h00 TV6

**Emission TV : Destination Industrie** Success stories à retrouver en live, sur le web et sur vos chaînes préférées

17h00-17h45 AEC4

Blogs, réseaux sociaux, géolocalisation, M-busi-  
ness... Comment intégrer les nouveaux leviers de  
l'E-Marketing ?

17h00-17h45 TROPHEE

Trophée de l'Ecommerce  
Cas clients, innovations... les candidats ont 3 minu-  
tes pour vous présenter leurs meilleures solutions !

17h00-17h45 VT3

Externalisation, stagiaire, expert... A qui confier les  
médias sociaux dans votre entreprise ?

9h00-9h55 <span style="float: right;">P3</span>	9h00-9h55 <span style="float: right;">TV3</span>
Comment optimiser votre relation client et développer vos ventes par une solution CRM ?	Emission TV : Managers Commerciaux Découvrez sur le Plateau TV et sur vos chaînes préférées les conseils des meilleurs experts

PLATEAU TV

sur le plateau TV les **talents et les innovations du DevCom**

10h40-11h25 <span style="float: right;">TROPHEE</span>	10h40-11h25 <span style="float: right;">ATM3</span>
Trophée de la Performance Commerciale Venez élire en direct le meilleur outil de performance commerciale !	Publicité on-line, Adwords, SEO : quelles différences pour quels objectifs ?

11h30-11h55

Profitez des 25 minutes de pause pour découvrir les **Speed Démonos®** des exposants

11h55-12h40 <span style="float: right;">P1</span>	11h55-12h40 <span style="float: right;">ATM1</span>
Coupler votre site eCommerce à vos outils de gestion, à votre ERP	Comment être visible sur Google, Yahoo et Bing et optimiser son retour sur investissement avec les liens sponsorisés ?

12h40-13h20

Profitez des 40 minutes de pause pour découvrir les **Speed Démonos®** des exposants

13h25-14h10 <span style="float: right;">M6</span>	13h25-14h10 <span style="float: right;">ATM5</span>
Radio, Presse, Affichage... A l'heure des réseaux sociaux, comment utiliser les médias locaux à mini budget ?	E-mailing : Les 11 règles d'or pour maximiser votre impact

14h10-14h40

Profitez des 30 minutes de pause pour découvrir les **Speed Démonos®** des exposants

14h40-15h25 <span style="float: right;">P2</span>	14h40-15h25 <span style="float: right;">VT2</span>
Comment organiser votre prospection commerciale ? QUID de son externalisation ?	La e-réputation : pourquoi et comment la gérer? Avec quels outils gratuits ou payants ?

15h25-15h55

Profitez des 30 minutes de pause pour découvrir les **Speed Démonos®** des exposants


15h55-16h40 <span style="float: right;">P4</span>	15h55-16h40 <span style="float: right;">ATM4</span>
Quels sont les modes de rémunération, les formations et les méthodes de coaching efficaces qui déclupent vos ventes ?	Comparateurs de prix et marketplaces : les nouveaux leviers de génération de business pour un site e-commerce

16h40-17h00


Profitez des 20 minutes de pause pour découvrir les **Speed Démonos®** des exposants

17h00-17h45 <span style="float: right;">M4</span>	17h00-17h45 <span style="float: right;">ATM2</span>
Comment rentabiliser votre participation à des salons ou l'organisation de vos événements et relations publiques ?	Ergonomie, e-merchandising, testing, analytics... Comment augmenter votre taux de conversion et fidéliser ?

**Plus de 50 experts témoigneront lors du DevCom Midi-Pyrénées parmi lesquels...**


 **Le directeur France de eBay vous donne les clés du développement de votre activité de E commerce sur les portails**  
Yohan RUSO,  
Directeur Général, eBay France


 **Le Directeur de Prestashop, Fondateur de Sybel et de meilleurstaux.com vous présente sa vision du e-commerce**  
Christophe CREMER  
Directeur, PRESTASHOP


 **Comment booster votre performance commerciale en coachant vos équipes ?**  
Patrick RENAULT  
Directeur des ventes, BONCOLAC


 **Mettre en place des stratégies web novatrices au sein d'un grand groupe**  
Noël CHRIST  
Head of Web & Digital Marketing, ASTRUM SERVICES


 **Fidéliser ses clients en utilisant les bons outils de communication et de marketing**  
Jean-Philippe DELMAS  
Responsable Commercial et Communication, MEUBLES DELMAS

 **Services en ligne et social networking : les stratégies gagnantes du Web 2.0**  
Eric VIBERT  
Directeur E-business Groupe, AKERYS

 **Blog, réseaux sociaux, e-commerce: comment mieux promouvoir ses produits et développer ses ventes ?**  
Agathe MEREL  
Responsable Marketing, EDITIONS MILAN

 **Accroître sa notoriété et ses ventes tout en renforçant une approche éthique pour une entreprise leader sur son marché.**  
Mathieu GREBOT  
Responsable Webmarketing, FRAYSSINET

 **Boutique en ligne et boutique physique : les atouts de la vente multicanale**  
Sylvie PELIGRI,  
PDG, BALKA CHAUSSEUR

 **Référencement naturel, webmarketing : les bons outils pour promouvoir son site Internet**  
Marie-Hélène MURARO,  
Webmaster, MUTUELLE DU REMPART

*Retrouvez le profil et le cv détaillé des 50 experts sur*  
**[www.devcom-midipyrenees.com](http://www.devcom-midipyrenees.com)**

## 100 SPEED-DEMOS®

**NON STOP** pour découvrir les innovations du marché et retrouver les conseils des meilleurs experts parmi lesquelles...



**3 ÉTAPES POUR ATTEINDRE LA 1ÈRE PAGE GOOGLE SUR UNE EXPRESSION**

Découvrez comment se positionner sur les bons mots clés dans les moteurs de recherches en 3 étapes seulement. Comment se positionner efficacement sur une expression ? Réponse illustrée par un cas client...



**ADOPTER UNE STRATÉGIE DE SOCIAL MEDIA MARKETING**

Quels sont les médias sociaux les plus adaptés pour communiquer sur votre marque et vos produits ?



**COMMENT AMÉLIORER LE TAUX DE TRANSFORMATION VISITEUR/CLIENT DE VOS SITES MARCHANDS ?**

Plongez en immersion libre dans un environnement personnalisé, permettant de sélectionner des produits et services mais également de les essayer, de les tester, de les comparer de façon intuitive pour finalement les acheter.



**COMMENT VENDRE GRACE A LA REALITE AUGMENTÉE? VOS PRODUITS S'INVITENT CHEZ VOS CLIENTS !**

Découvrez les outils pour permettre à l'internaute d'intégrer vos produits dans son intérieur et de s'immerger dans votre univers de marque.



**DIFFUSEZ VOS PRODUITS SUR LES COMPARETEURS DE PRIX ET LES MARKETPLACES EN 1 CLIC**

Découvrez comment piloter vos campagnes webmarketing produits sur les moteurs shopping en 1 clic



**SOCIAL CRM : COMMENT DÉPASSER LE CRM CLASSIQUE ?**

Comment développer un vrai CRM social et développer ses relations clients dans une démarche participative et communautaire ?



**COMMENT UTILISER GOOGLE POUR EXPLOSER SES VENTES ?**

Secrets de références pour optimiser votre positionnement sur les moteurs de recherche.



**COMMENT UN SITE DE E-COMMERCE PEUT RÉALISER 15% DE RÉSULTAT NET ?**

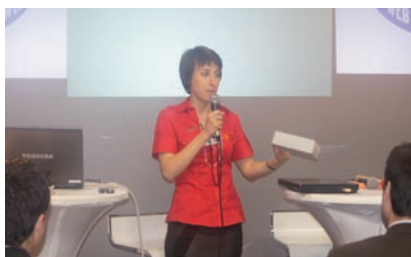
Réponse illustrée à travers un cas client et une mine d'or de conseils...

Retrouvez la liste complète sur

[www.devcom-midipyrenees.com](http://www.devcom-midipyrenees.com)



## LES NOUVEAUTÉS DU DEVCOM MIDI-PYRÉNÉES 2011



3 minutes pour vous convaincre !

### SEPT CANDIDATS S'AFFRONTENT EN DIRECT POUR LES TROPHÉES DEVCOM

Répartis en 4 catégories,

- Performance Commerciale,
- Innovation Marketing,
- E-Commerce,
- Jeunes Entreprises,

les Trophées DEVCOM récompensent les meilleures démonstrations et innovations permettant aux entreprises d'accroître leur compétitivité.

Désignées par des jurys constitués de dirigeants experts de chaque domaine, les démonstrations récompensées seront présentées sur le Plateau TV installé dans la zone d'exposition et se verront décerner le Trophée DEVCOM de la catégorie concernée.



### LE DEVCOM EN LIVECAST ET EN VOD

Toute la journée les conférences majeures et les émissions TV sont retransmises en direct et commentées par les communautés du web (Twitter, Facebook, Viadeo...)

**Exclusif :** Retrouvez en live, le jour du DevCom et en VOD les retransmissions de toutes les conférences filmées, les animations, les interviews des dirigeants charismatiques locaux et les partenaires du DevCom sur le site internet [www.devcom-midipyrenees.com](http://www.devcom-midipyrenees.com).

### PARTICIPEZ EN DIRECT À L'ENREGISTREMENT DE QUATRE ÉMISSIONS TV



Quatre émissions TV dédiées à l'actualité du commerce, de l'innovation et du marketing à découvrir en live et prochainement sur vos chaînes TV préférées ! Au programme...

9h00-9h55

#### MANAGERS COMMERCIAUX

Les Les et dirigeants des entreprises à forte croissance qui ont marqué l'année témoignent. 26 minutes de performance commerciale garantie.



14h10-14h40

#### MULTICANAL 360°

Les plus grands directeurs marketing et communication et médias sont à la tribune de l'émission. Ils commentent l'actualité et partagent avec vous leurs retours d'expériences.



Un plateau TV réunissant les meilleurs experts

15h25-15h55

#### DESTINATION E-COMMERCE

Des e-marchands, des webentrepreneurs et des webmarketeurs partagent leurs réussites et leurs bonnes pratiques.



16h40-17h00

#### DESTINATION INDUSTRIE

Les industriels qui ont marqué l'année témoignent. Ambition, réussite, valeur d'entreprise... les surdoués de la relocalisation partagent leurs visions et leur expérience.



# CINQ BONNES RAISONS DE VOUS RENDRE AU DEVCOM

## 1<sup>ÈRE</sup> RAISON MAJEURE

### **Vous identifiez de nouvelles opportunités d'optimisation de votre performance.**

25 partenaires présents répartis selon une nomenclature complète vous présentent l'ensemble des solutions opérationnelles pour obtenir les meilleures pratiques et e-technologies marketing, communication, ventes, 100% orientées résultats.

## 2<sup>ÈME</sup> RAISON MAJEURE

### **Vous bénéficiez des retours d'expérience des meilleurs.**

31 conférences débats et ateliers rencontres 100% gratuits rythment votre journée. C'est l'occasion pour vous de profiter des conseils avisés des donneurs d'ordre et des experts qui s'y succèdent. Vous avez l'embarras du choix: faites vous-même votre programme pour découvrir les meilleures pratiques présentées par ceux qui les ont mises en oeuvre et ceux qui en bénéficient.



31 conférences pour booster votre compétitivité

## 3<sup>ÈME</sup> RAISON MAJEURE

### **Vous consultez individuellement les experts présents.**

Sur le principe des sites web sociaux, DEVCOM s'est doté d'une plateforme web de mise en relation. Dès votre inscription, vous accédez à votre espace privé intranet qui vous permet de prendre rendez-vous avec une liste d'experts présents sur une vingtaine de thématiques en matière de développement commercial, marketing, communication. A vous ensuite de choisir la ou les thématique(s) qui vous intéresse(nt) et de challenger les experts présents en leur soumettant vos problématiques.

## 4<sup>ÈME</sup> RAISON MAJEURE

### **Vous prenez du recul sur votre problématique quotidienne n°1.**

La conjoncture actuelle vous oblige à privilégier les solutions à fort retour sur investissement. Les offres ne manquent pas, encore faut-il choisir la bonne. Avec 31 conférences gratuites, 25 partenaires, 30 créneaux de rendez-vous d'affaires, DEVCOM vous permet d'effectuer un tour d'horizon complet des tendances du marché et vous permet, le temps d'une visite, de mener les réflexions utiles à l'action.

## 5<sup>ÈME</sup> RAISON MAJEURE

### **Vous passez une journée active et conviviale.**

Sur DEVCOM, vous êtes bien plus qu'un simple visiteur, tout est prévu : stands, conférences et ateliers, espace presse, mais aussi un espace restauration et un espace café qui vous sera offert dès votre arrivée. Tout est mis en oeuvre pour faire de DEVCOM un agréable lieu d'échanges et de networking. Alors n'attendez plus, inscrivez-vous !



Inscrivez-vous gratuitement et dès maintenant sur [www.devcom-midipyrenees.com](http://www.devcom-midipyrenees.com)

# BULLETIN D'INSCRIPTION

## 1 DEMANDE DE BADGE D'ACCÈS GRATUIT

**OUI**, je souhaite recevoir un badge personnalisé, me donnant gratuitement accès à **DEVCOM Midi-Pyrénées**. J'ai bien noté que le nombre de places est strictement limité à 300 responsables d'entreprises en conférence plénière et 40 à 300 en ateliers.

Si vous souhaitez inscrire un autre collaborateur, n'hésitez pas à photocopier ce bulletin (recto-verso).

**COORDONNÉES DE VOTRE ENTREPRISE :** **GAGNEZ DU TEMPS! AGRAPEZ ICI VOTRE CARTE DE VISITE!**  
Société (raison sociale) : \_\_\_\_\_  
Adresse : \_\_\_\_\_

CP : \_\_\_\_\_ Ville : \_\_\_\_\_

### PARTICIPANT 1

M.  Mme  Mlle

Prénom : \_\_\_\_\_

Nom : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_

Complément d'information (pour validation de votre inscription)

Tél. : \_\_\_\_\_ Fax : \_\_\_\_\_

E-mail : \_\_\_\_\_

### PARTICIPANT 2

M.  Mme  Mlle

Prénom : \_\_\_\_\_

Nom : \_\_\_\_\_

Fonction : \_\_\_\_\_

Complément d'information (pour validation de votre inscription)

Tél. : \_\_\_\_\_ Fax : \_\_\_\_\_

E-mail : \_\_\_\_\_

## 2 DEMANDE DE RENDEZ-VOUS PERSONNALISÉS

**OUI**, je souhaite bénéficier de rendez-vous personnalisés lors de **DEVCOM Midi-Pyrénées** avec les meilleurs experts. Je souhaite notamment : (plusieurs choix possibles)

### Efficacité des forces de vente et productivité commerciale :

- Fiabiliser mes outils de vente et de développement à l'international.
- Repenser ma stratégie de coaching, de formation et de pilotage de ma force de vente.
- Mettre en place une solution CRM à la demande (pour PME et Grandes Entreprises).
- Augmenter l'efficacité de mon accueil, de ma prise de rendez-vous et de mes ventes téléphoniques.
- Mettre en place une politique d'incentive et de rémunération en nature pour mes forces de vente.
- Mettre en place un système d'information commerciale afin d'optimiser l'organisation de mes forces de vente.

### Stratégie marketing et marketing opérationnel :

- Valider avec un professionnel ma stratégie, mes études et mes actions marketing.
- Profiter de conseils pour réduire ma facture de routage et d'affranchissement postal.
- Réaliser par un professionnel mon plan de location, d'achat et de traitement de fichiers clients..
- Auditer la puissance marketing de mes emailings.
- Auditer gratuitement mon référencement sur les moteurs de recherche.
- Augmenter l'efficacité de mes campagnes de marketing direct.

### Stratégie et campagnes de communication et de promotion des ventes :

- Chiffrer gratuitement mes tarifs d'impression de documents.
- Auditer mes campagnes de publicité radio.
- Auditer mes campagnes de publicité et mes annonces presse.
- Découvrir une solution alternative pour mes envois de mailings adressés.
- Créer du trafic sur mon point de vente grâce à l'imprimé sans adresse ?
- Choisir les cadeaux d'affaires les plus pertinents selon la typologie de mes clients.
- Améliorer le rendement de mes campagnes de communication en choisissant les primes les plus appropriées.

### Rentabilité et théâtralisation des points de vente :

- Doper l'efficacité de ma vitrine et de l'agencement de mon point de vente.
- Profiter de conseils pour optimiser les campagnes de promotion des ventes.
- Repenser mes promotions des ventes, votre PLV et mes animations point de vente.

### Ressources humaines :

- Formation, recrutement de collaborateurs et de stagiaires.
- Gestion de carrière, chasseur de tête.

... SUITE DE VOTRE INSCRIPTION AU VERSO (à remplir impérativement)

# BULLETIN D'INSCRIPTION

## 3 DESCRIPTIF DES ATTENTES ET PROFIL MARKETING

### Votre secteur d'activité :

- S01 Banque / Finance / Assurance
- S02 Tourisme / Loisirs
- S03 Commerçants / Artisans
- S04 Industrie
- S05 Distribution / Franchise
- S06 Publicité / Chaîne graphique
- S07 Marketing Direct / VPC / VAD
- S08 Informatique / TIC
- S09 Produits régionaux
- S10 Autres (précisez) :

### Votre taille salariale :

- T01 0 à 4
- T02 5 à 9
- T03 10 à 19
- T04 20 à 49
- T05 50 à 99
- T06 100 à 199
- T07 200 à 499
- T08 500 à 999
- T09 1 000 à 4 999
- T10 5 000 à 9 999
- T11 + de 10 000

### Votre fonction :

- F01 Elu
- F02 PDG / DG / Gérant
- F03 Dir. / Resp. Achats
- F04 DAF
- F05 Dir. / Resp. Commercial
- F06 Dir. / Resp. Communication
- F07 Dir. / Resp. Informatique
- F08 Dir. / Resp. Marketing
- F09 Dir. / Resp. R&D
- F10 Dir. / Resp. Réseaux et Télécom
- F11 Dir. / Resp. R.H.
- F12 Chef de projet / produit
- F13 Profession Libérale
- F14 Consultant
- F15 Journaliste / Presse
- F16 Enseignant / Universitaire
- F17 Etudiant
- F18 Autres (précisez) :

### Votre service :

- Administration
- Gestion/Finance
- Comptabilité
- Commercial/Vente SAV
- Direction générale
- Edition / Presse
- Etude / R&D
- Exploitation
- Ingénierie/Gestion de parc
- Immobilier
- Import/Export International
- Informatique
- Systèmes d'information
- Juridique
- Logistique
- Maintenance
- Réparation/Installation
- Marketing Communication
- Médical/Para-médical
- Méthode/Qualité Technique
- Organisation
- Production
- Fabrications
- Ordonnancement
- Ressources Humaines
- Formation/Personnel
- Sécurité/Risque
- Stockage/Entreposage
- Stratégie
- Développement
- Grands comptes
- Projets
- Télécoms/Réseaux
- Transport/Transit
- Achats
- Approvisionnement

## 4 RÉSERVATION DE VOS CONFÉRENCES (nombre de places limité)

### 09h00 - 09h55 (ne cocher qu'un seul atelier par heure et par participant)

- AEC8: Comment rédiger un cahier des charges de site web ou d'e-commerce?
- AEC13: QRcode, géolocalisation, applications... Comment maîtriser le marketing mobile ?
- M5: 7 nouvelles tendances pour repenser en profondeur votre stratégie...
- P3: Comment optimiser votre relation client et développer vos ventes ...

### 10h40 - 11h25 (ne cocher qu'un seul atelier par heure et par participant)

- AEC2: Les 5 clefs fondatrices pour maximiser votre rentabilité...
- AEC9: Accélérer sa croissance commerciale : places de marché et stratégie multi-canal
- M1: PME, comment trouver des prestataires marketing fiables
- ATM3: Publicité on-line, Adwords, SEO : quelles différences pour quels objectifs ?

### 11h30 - 11h55 (ne cocher qu'un seul atelier par heure et par participant)

- AEC10: Comment doper ses ventes en ligne en maîtrisant son éventail de moyen...

### 11h55 - 12h40 (ne cocher qu'un seul atelier par heure et par participant)

- ATM1: Comment être visible sur Google, Yahoo et Bing et optimiser son ROI...
- P1: Coupler votre site e-commerce à vos outils de gestion, à votre ERP
- AEC1: TPE/PME : quelles sont les briques essentielles pour réussir votre premier site...
- AEC6: Les 5 étapes clés pour choisir sa solution de paiement en ligne ?
- AEC11: Ebay et PrestaShop, deux leaders de l'e-commerce vous aident à vendre mieux...

### 13h25 - 14h10 (ne cocher qu'un seul atelier par heure et par participant)

- VT1: Les clés de la communication 2.0 et de l'usage des réseaux sociaux
- AEC5: Solutions e-commerce : vers une nouvelle génération ?
- M6: Radio, Presse, Affichage... Comment utiliser les médias locaux à mini budget ?
- ATM5: E-mailing : Les 11 règles d'or pour maximiser votre impact

### 14h40 - 15h25 (ne cocher qu'un seul atelier par heure et par participant)

- P2: Comment organiser votre prospection commerciale ? QUID de son externalisation ?
- M2: Comment réussir la mise en œuvre de votre stratégie de vente, de marketing...
- AEC7: Les 10 recettes d'un site e-commerce performant
- AEC12: Les clés d'un contrat de prestation réussi
- VT2: La e-réputation : pourquoi et comment la gérer ? Avec quels outils ?

### 15h55 - 16h40 (ne cocher qu'un seul atelier par heure et par participant)

- AEC3: Comment développer votre e-boutique et votre activité e-commerce ?
- ATM4: Comparateurs de prix et marketplaces : les nouveaux leviers...
- P4: Quels sont les modes de rémunération, les formations et les méthodes...
- M3: VAD de produits du terroir : Comment optimiser l'efficacité de votre fichier client ?

### 17h00 - 17h45 (ne cocher qu'un seul atelier par heure et par participant)

- AEC4: Comment intégrer les nouveaux leviers de l'E-Marketing ?
- ATM2: Comment augmenter votre taux de conversion et fidéliser ?
- M4: Comment rentabiliser votre participation à des salons ou l'organisation...
- VT3: Externalisation, stagiaire, expert... A qui confier les médias sociaux...

# INFOS PRATIQUES

Entiore - CCI de Toulouse

2 Avenue de Mercure  
QUINT FONSEGRIVES



## → Moyens d'accès

### Accès piétons

- Gare de Toulouse métro Jolimont.
- Bus : n°83 (Balma-Gramont).

### Accès routier

- Rodee Est Sortie 17 - Castres - Quint Fonsegrives.

Suivre la direction Quint Fonsegrives. A 2km, prendre la première route à droite au feu après GME et la station service TOTAL.

- Rodee Est Sortie 18 - Revel - Montaudran.

Suivre la direction Revel. Au premier rond point direction ENTIORE par l'avenue de la Marcaissonne.

Aéroport Toulouse Blagnac par A62/A61

Retrouvez également les moyens d'accès sur [www.devcom-midipyrenees.com](http://www.devcom-midipyrenees.com)

## → Déjeuner offert

A l'heure du déjeuner, restez avec nous et profitez du cocktail déjeunatoire qui vous est offert par la CCI de Toulouse. Vous pouvez ainsi rencontrer les acteurs du DEVCOM dans un cadre convivial et décontracté.

## → Evitez les files d'attente à l'accueil

Attention le nombre de places est limité !



Inscrivez-vous dès maintenant et vous serez assuré(e) de participer !

NB : aucun badge ne vous sera envoyé par courrier. Vous recevrez votre badge électronique par e-mail quelque temps avant la manifestation. Pour gagner du temps à l'accueil, présentez-vous le jour J muni(e) de ce badge électronique.

## → Restez informé(e)...

Sur [www.devcom-midipyrenees.com](http://www.devcom-midipyrenees.com) retrouvez tous les détails pour bien préparer votre venue à DEVCOM Midi-Pyrénées : grille complète de la journée, programme minuté des conférences, photo et cv des personnalités présentes, liste des démonstrations...

# INSCRIVEZ-VOUS GRATUITEMENT

Connectez-vous sur  
[www.devcom-midipyrenees.com](http://www.devcom-midipyrenees.com)

Envoyez votre coupon-réponse au  
01 42 46 89 00

Envoyez votre coupon-réponse à  
MLG events  
DEVCOM Midi-Pyrénées  
39 Boulevard de Magenta  
75010 PARIS

Cette manifestation est strictement réservée aux dirigeants d'entreprises et collectivités (PDG, DG, Directeurs et Responsables Achats, Commercial, Communication, Informatique, Marketing, Systèmes d'Information, RH...). Le nombre de places étant limité, les organisateurs se réservent le droit, jusqu'à la veille de la manifestation, d'annuler la participation des personnes «hors cible» par simple envoi de courriel.

Inscriptions : Conformément à l'article 27 de la loi du 6 janvier 1978, les informations qui vous sont demandées sont nécessaires pour que votre inscription puisse être traitée par MLG Consulting. Vous pouvez à tout moment accéder à ces informations et en demander la rectification. Par notre intermédiaire, vous pouvez être amené à recevoir des propositions d'autres sociétés ou associations. Si vous ne le souhaitez pas, merci de cocher la case en fin de paragraphe. Dans ce cas, les informations vous concernant seront alors réservées à l'usage exclusif des manifestations organisées par MLG Consulting. ☐

