



x

**All4Customer**  
**PARIS** EXHIBITION  
BY WEYOU GROUP

CX | DIGITAL MARKETING | E-COMMERCE | AI | DATA

# Les atouts de la Génération de Leads dans une stratégie ROIste

27 mars 2024 – 17h00



# INTERVENANTS

**All4Customer**  
**PARIS** EXHIBITION  
BY WEYOU GROUP  
CX | DIGITAL MARKETING | E-COMMERCE | AI | DATA



**Thomas Robine**  
CEO



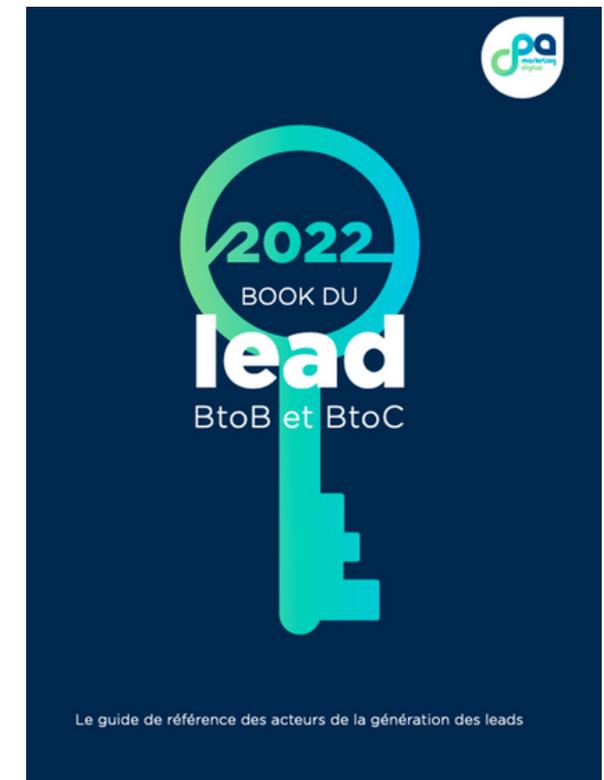
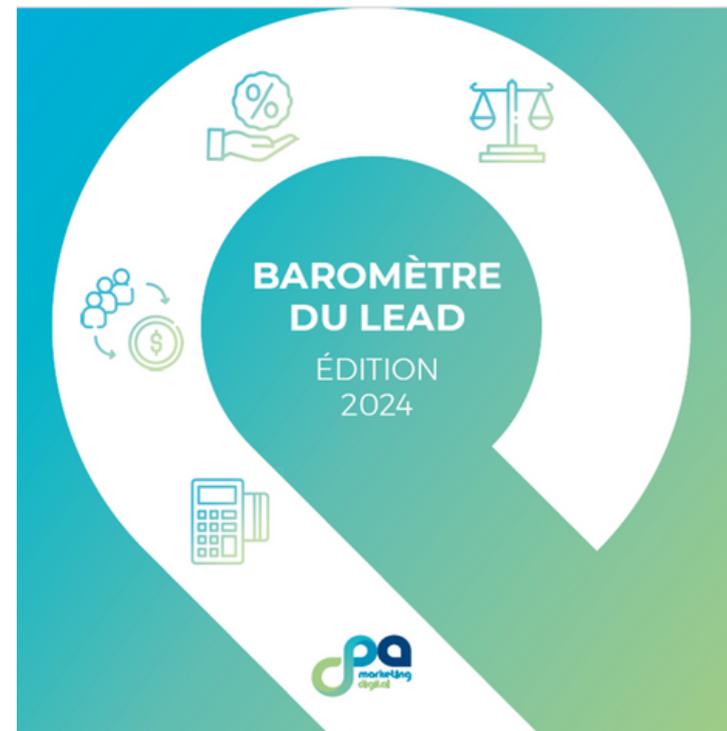
**Axel Huyghe**  
Directeur du  
Développement



# Présentation du CPA



- 100 sociétés adhérentes
- 9 groupes d'experts réunis en collèges:
  - BtoB, DriveToStore, Retail
  - Marketing direct & conversationnel
  - Lead, Search, Juridique
  - Technologies E-Marketing
  - Métiers & Compétences
- Travaux et publications



# SOMMAIRE

- Tendances & Etat des lieux
- Importance de la LeadGen
- Cases studies
- Perspectives

# RGPD & LeadGen

- 2018 Entrée en vigueur RGPD
- 2020 IOS 14
- 2021 Obligation CMP
- 2024 Fin des Cookies tiers chez Google
- 2025 Vers une indigestion ?

# Conséquences

- Baisse taux de transformation
- Baisse remontée des conversions
- Problématique pilotage campagnes
- Baisse connaissance des audiences
- Gestion des KPI complexes
- Coûts en hausse

# Et dans le BtoB?

- Elargissement des “comités d’achat”
- Infobésité & saturation
- Autonomie des prospects
- Rationalisation des dépenses marketing
- Fixation sur la cible C-Level
- MQL, SQL, Projets...

# Evolution des leviers



# Recommandations



## 1.9 Recommandations Edilead : Mix Lead

Chaque étape est importante



# Transversalité BtoC – BtoB

- CSP+ sur les plateformes BtoB
- Emailing vers les entrepreneurs
- Ajustement des ciblage & thématiques vs.  
audience cible / habitat / solaire / pac / piscine

# Traitement des leads

- Importance de la phase préparatoire
- Webilead
- Test & Learn
- Retour annonceur
- Co-construction

# Case study BtoC



## 2.5 Études de cas – 1/2

Annonceur : Mutuelle Sénior

### Problématique Annonceur

- Alimentation insuffisante en leads pour nourrir les équipes sur les plateaux d'appels et développer le chiffre d'affaires en vente de mutuelle sénior.
- Potentiel de marque pas assez exploité et peu d'informations sur la provenance des leads
- Améliorer la transformation des leads à tous les niveaux

### Objectifs Annonceur

- Doubler le nombre de contacts à traiter d'ici fin 2024
- Souhaite davantage communiquer sur leur marque et la paternité de la Marque
- Optimisation de la joignabilité > augmentation du taux de rdv > baisse du coût à la vente

# Case study BtoC

## Résultats



Un coût au rendez-vous diminué de 27% et un coût à la vente inférieur de 20% vs la concurrence



+75% de joignabilité grâce aux outils et méthodes d'Edilead (65% VS 32%)



1500 leads mensuels en fil rouge toute l'année pour alimenter les forces commerciales

# Case study BtoB



- Double objectif MQL & SQL
- Cible Industrie, Agroalimentaire, Logistique...
- Contenu à forte valeur ajoutée:

"Le guide de la performance intralogistique"  
Quelles sont les clés du succès pour  
gagner en compétitivité ?



# Case study BtoB



**SSI SCHAER**

Think Tomorrow

Comment gagnez en performance logistique ?

Découvrez en plus sur le monde de la logistique et de la supply chain !

Adoptez les bonnes pratiques

**Accédez au guide**

Bonjour,

Prêt à transformer votre logistique pour rester compétitif dans le monde de la logistique 4.0 ?

Vous cherchez à améliorer  
Alors ce guide

Notre dernier Livre Blanc, le Guide de la performance intralogistique, explore les défis actuels et propose des conseils pratiques pour automatiser votre entrepôt et gagner en efficacité.

Comment la logistique 4.0 révolutionne-t-elle la performance intralogistique ?

La logistique 4.0 est en pleine évolution : l'intelligence artificielle et du Big Data. Ces nouvelles technologies permettent une précision et une flexibilité accrues.

Découvrez comment la gestion digitalisée des entrepôts, l'utilisation du machine learning et de l'AI, ainsi que l'automatisation peuvent révolutionner votre chaîne logistique.

Les solutions intralogistiques les plus efficaces :

- Réduire les coûts
- Améliorer la précision
- Augmenter la productivité

Comment mettre en place un plan d'optimisation ?

Cordialement,  
L'équipe SSI SCHAER

Pour améliorer la performance de vos entrepôts :

- Identifier vos besoins et vos contraintes
- Choisir les solutions intralogistiques les plus adaptées
- Mettre en place un plan d'optimisation

**Plus de détail**

**GUIDE DE LA PERFORMANCE INTRALOGISTIQUE**

Automatiser votre entrepôt pour gagner en compétitivité

Think Tomorrow

**SSI SCHAER**

ssi-schaefer.com

**SSI SCHAER**

Think Tomorrow

SSI SCHÄFER France - Votre partenaire logistique innovant à l'échelle mondiale.

**IA, automatisation et Supply Chain :  
Le futur de la logistique**

Découvrez comment l'industrie 4.0 redéfinit les règles du jeu logistique, optimisant la chaîne d'approvisionnement pour une compétitivité accrue.

Télécharger dès maintenant :

Nom\*

Prénom\*

E-mail\*

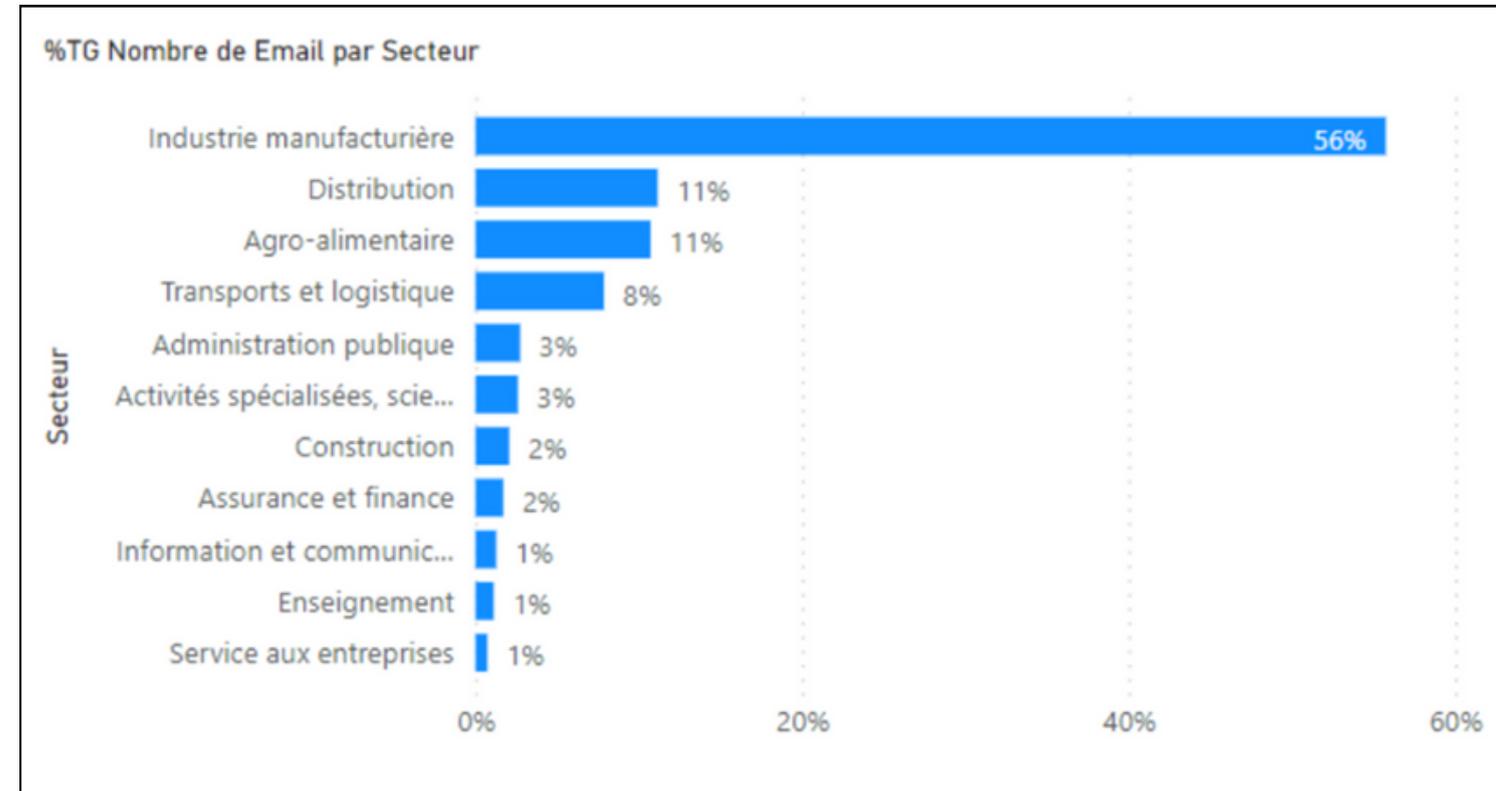
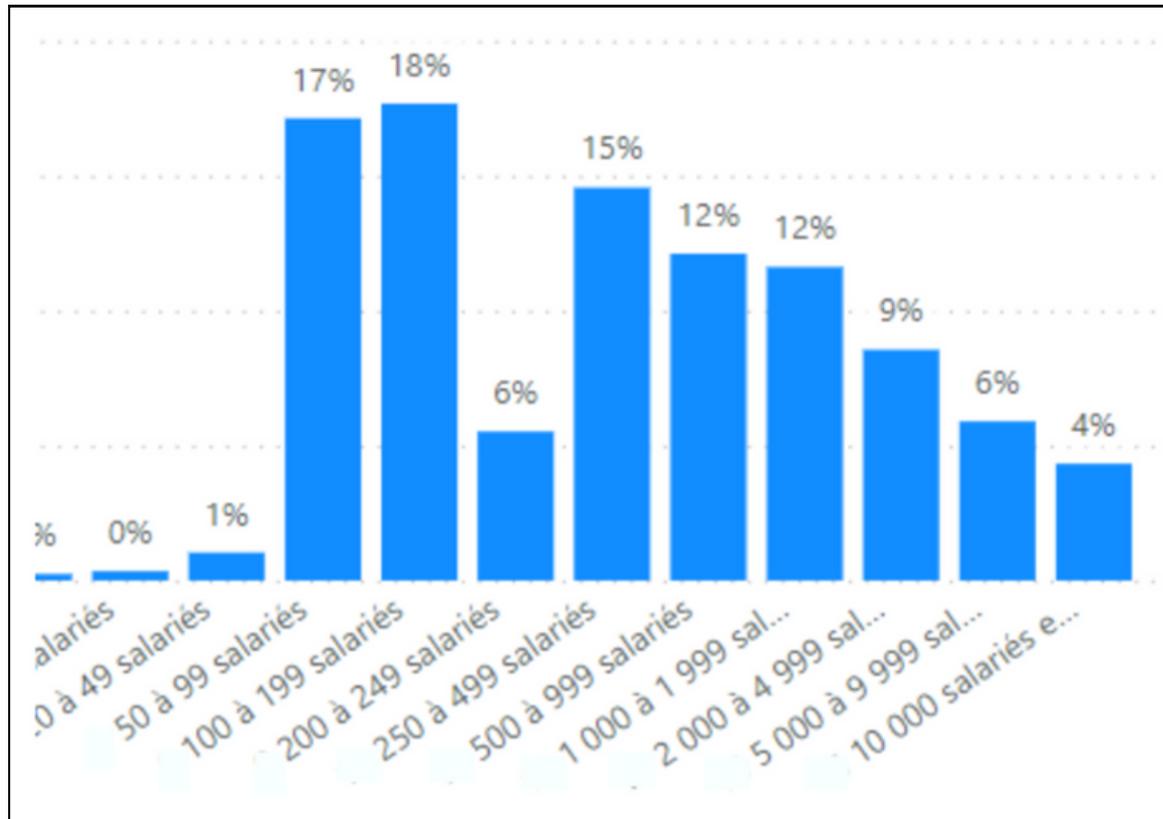
**TELECHARGER**

Prêts à révolutionner votre logistique ?

Retrouvez les 4 clés de la performances

<b>#1</b> Solutions sur mesure Trouver les solutions logistiques les plus adaptées	<b>#2</b> Automatisation à la pointe Automatiser pour plus d'efficacité	<b>#3</b> Progression intelligente L'automatisation partielle, la solution progressive	<b>#4</b> Partenariat global gagnant Faites appel à un partenaire logistique global
--	---	--	---

# Case study BtoB



- Analyse des taux de réactivité
- Adaptation levier télémarketing & social media
- Nurturing & formation des Sales
- Temps long des campagnes

# Perspectives BtoC

- Vidéos
- SMS
- IA et comportement du leads
- Chatbot
- SMS conversationnel et IA

# Perspectives BtoC

- Le marché du marketing de la donnée (data marketing) représentait en 2023 plus de 2,7 milliards d'euros en France.
- Il devrait connaître une croissance de l'ordre de 4% d'ici 2026.

*Source Xerfi*

# Perspectives BtoB



- Variété du content marketing
- Omnicanalité: webinaires, vidéos, podcasts...
- Coûts et valeur ajoutée en hausse
- Réconcilier les commerciaux avec les leads
- Sales enablement

# Perspectives BtoB



- 1 entreprise sur 2 (53%) alloue au moins la moitié de son budget marketing à la LeadGen
- La LeadGen est la priorité pour 85% des entreprises

*Source Content Marketing Institute, 2023*

# Perspectives BtoB & BtoC

- ✓ Régulation & transparence
- ✓ Recherche de la rentabilité
- ✓ Efficacité & partnership



x

**All4Customer**  
**PARIS** EXHIBITION  
BY WEYOU GROUP

CX | DIGITAL MARKETING | E-COMMERCE | AI | DATA

# Questions & réponses



# Merci



>> Disponible le 4 avril sur [cpa-france.org](https://cpa-france.org)



[thomas.robine@edilead.fr](mailto:thomas.robine@edilead.fr)



[axel.huyghe@infopro-digital.com](mailto:axel.huyghe@infopro-digital.com)