

Rejoignez-nous

Générez des Leads de Qualité : Optimisez votre ROI avec une Stratégie d'Acquisition Performante

03/07 Jeudi, 11:00am CET

Un rendez-vous incontournable pour transformer l'intention en action et booster la rentabilité de vos actions marketing.

Conférencier d'ouverture



Axel Huyghe
Responsable développement Digital @ infoprodigital



Leo Ye
Responsable du partenariat

MediaGo 



Julien Imbert
Responsable Marketing et Data

WZ WebRivage



Conférencier d'ouverture

Axel Huyghe

Directeur du développement
Digital

 **infopro**digital

Le CPA

- Créé en 2008, le CPA (Collectif Pour les Acteurs du Marketing Digital) est le syndicat professionnel des acteurs du marketing digital
- 85 adhérents
- Représente des Editeurs et Prestataires experts, offrant des solutions indépendantes et sur mesure aux décideurs du marketing digital

Objectifs:

- Réguler un marché foisonnant et en mutation permanente;
- Informer sur les meilleures pratiques de l'acquisition digitale;
- Assurer leur mise en œuvre dans l'application du cadre légal;
- Représenter les droits et intérêts de ses membres.

La Commission Lead du CPA:

- 20 adhérents
- Baromètre du Lead B2B et B2C
- Tables rondes, webinars, etc.



MediaGo 



Leo Ye

Responsable du partenariat

MediaGo 

Une DSP de référence, **alliant performance et deep learning**,
dédiée à l'open web

20+

pays et régions couverts

12

centres opérationnels
dans le monde

1,000+

Employés dans le monde
États-Unis | Japon | Singapour |
Thaïlande | Indonésie | Chine



50
milliards
impressions
publicitaires par mois



1 milliards
deep neural network
parameters used in our
advertising engine



2 milliards
Identifiants utilisateurs
uniques mondiaux par mois



500,000
Requêtes publicitaires
traitées par seconde

Couverture Actuelle



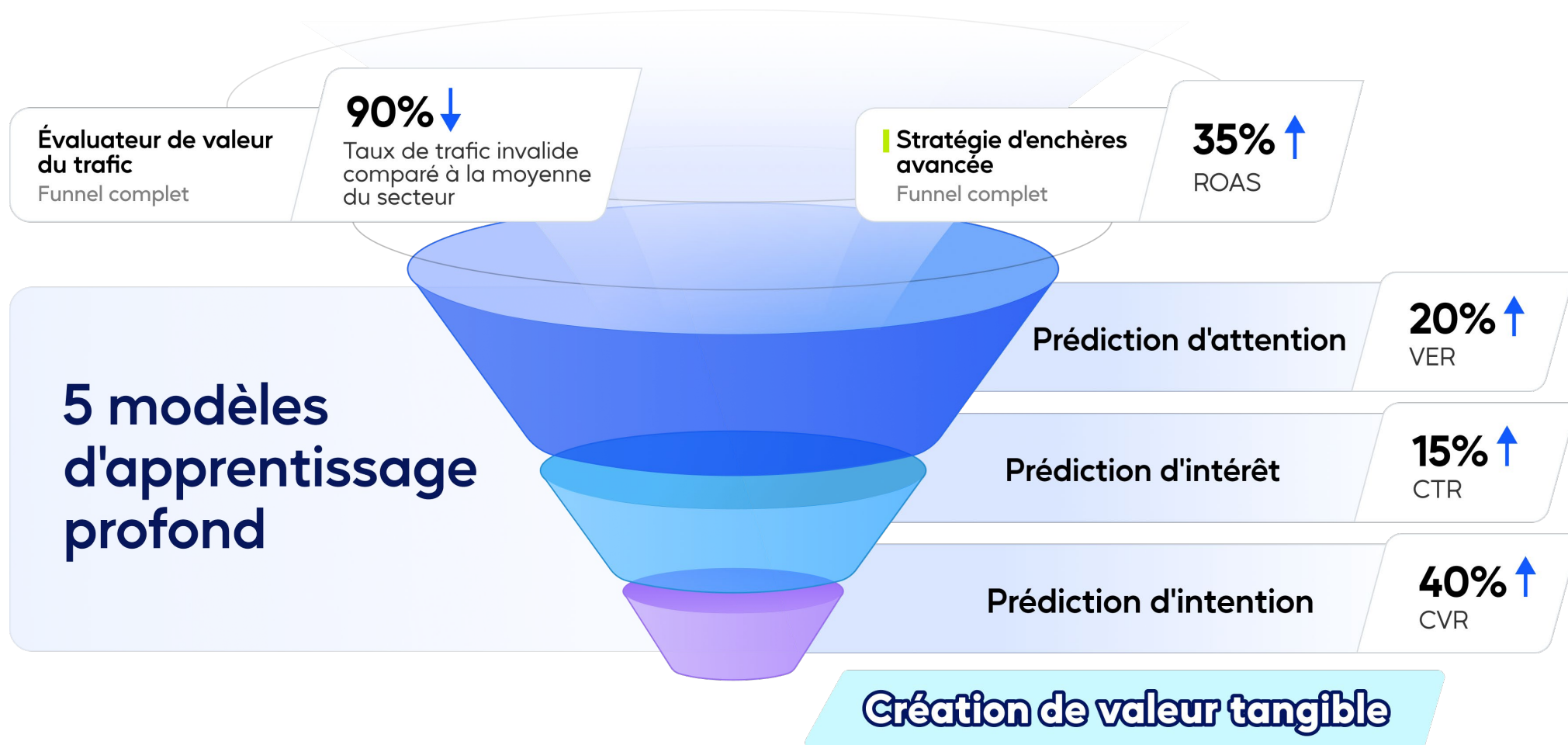
Pays & Régions Couvertes

20+

● MediaGo DSP
● popIn Discovery

* Larger bubbles indicate higher percentage of global traffic

Nos 5 modèles de deep learning pour la prédiction complète du funnel de conversion



Ressources média premium



Le secteur de la publicité souffre de...

La hausse des coûts
d'acquisition réduit la
rentabilité

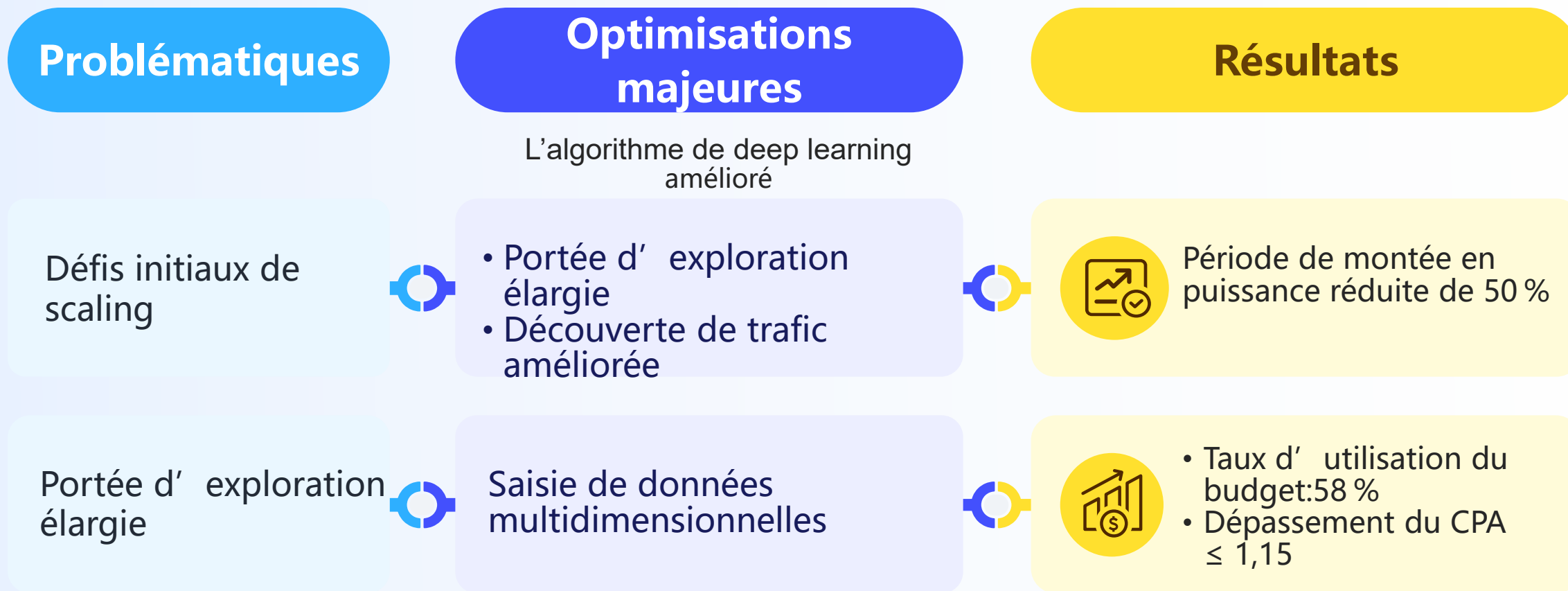
La performance est instable,
avec des fluctuations des
résultats au quotidien

Problématique
s

Des leads de faible qualité
entraînent un ROI négatif

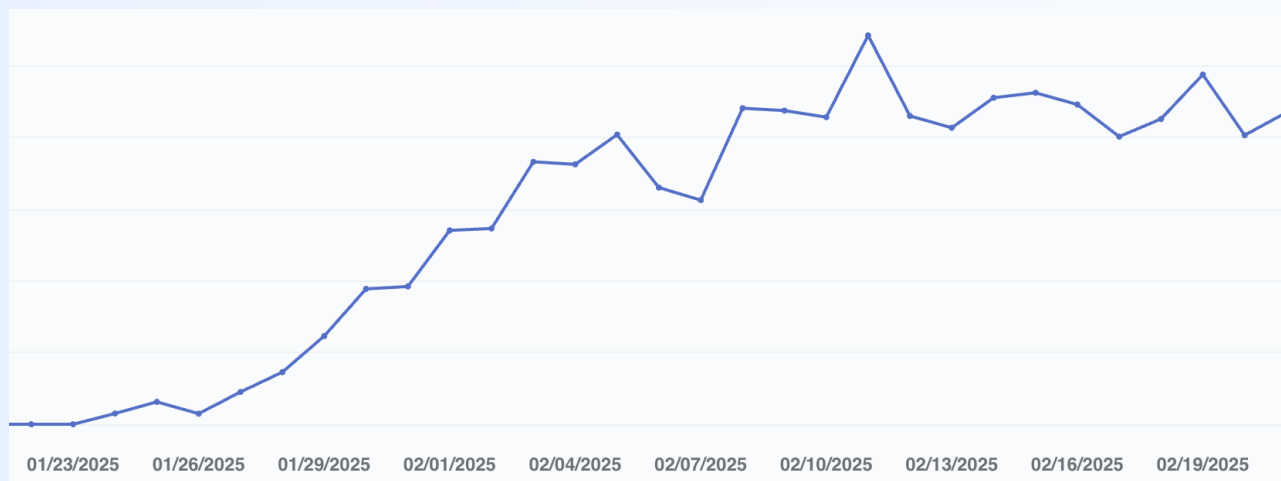
Quoi de neuf ?

MediaGo améliore SmartBid pour des performances optimisées



Exemple réel d'annonceur

■ Parcours typique d'une agence B2C lead-gen au solaire



Période de test (200–500 €/jour) ~7 jours, CPA ~20–30 €

Scaling (1 000–2 000 €/jour) ~10 jours, CPA ~20 €
Nous recommandons un scaling de 30 % à 50 % à chaque augmentation

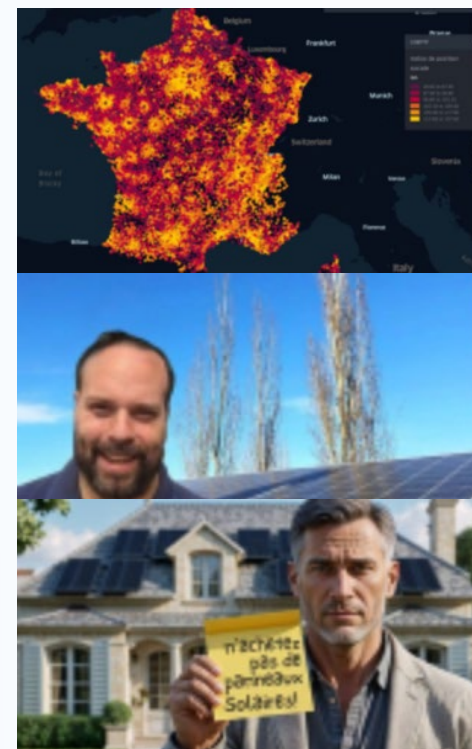
Stabilisation (3 000 €/jour), CPA ~15 €
Nous recommandons un scaling de 50 % à chaque augmentation

■ Référence Performance – MediaGo France

CPA: 15 – 30 Euros

Conversion: 1.13%

CTR: 0.15% - 0.28%





MediaGo



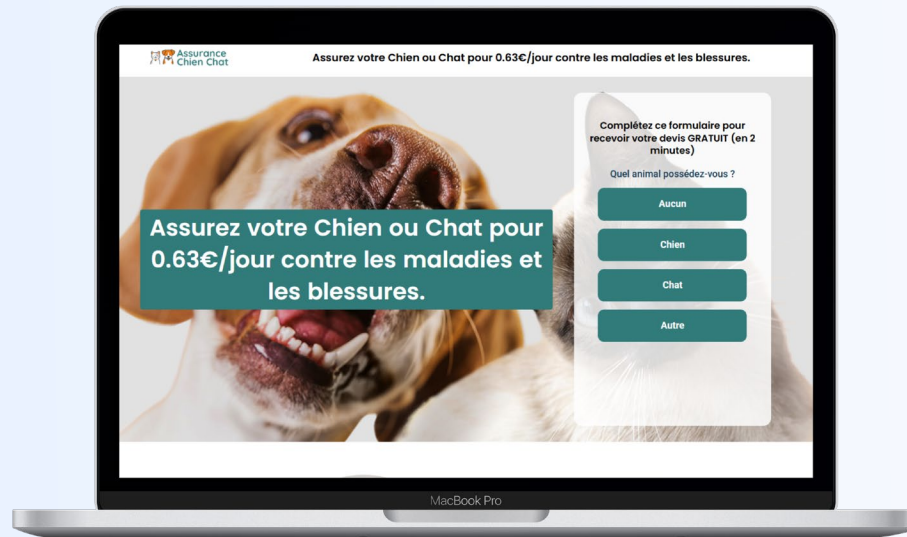
Julien Imbert

Responsable Marketing et Data

WR WebRivage



- **Créée en 2007**
- **Plusieurs dizaines de milliers de leads qualifiés collectés chaque mois**
- **+ de 25 thématiques disponibles**



- Webrivage x MediaGo : lancement du partenariat en Juin 2025.
- Un account management très présent et au top.
- Des coûts d'acquisition très compétitifs : CPC inférieur à 0,20€ facilement accessibles.
- Format native.
- Création d'une campagne en 5 minutes chrono.
- Taux de conversion : de 6 à 15%
- + 20 000 clics générés en quelques jours.

Nous recommandons MediaGo en partenaire diffusion.

MERCI

Pour votre attention

Q&A



MediaGo LinkedIn