



PROGRAMME EN UN COUP D'OEIL

- RESSOURCES
- MARKETING
- NUMÉRIQUE
- E-BUSINESS
- LOGISTIQUE

MATINÉE

09h00 09h15 09h30 09h45 10h00 10h15 10h30 10h45 11h00 11h15 11h30 11h45 12h00 12h15 12h30 PAUSE

CENTRE DE CONFÉRENCES
SALLE 1

ATELIER EXPERT

> **COVAGE**
La fibre optique pour les entreprises, la solution numérique pour la compétitivité de nos territoires

ATELIER EXPERT

> **JALIOS**
Intranet collaboratif : comment adapter votre organisation à la transformation digitale ?

CENTRE DE CONFÉRENCES
SALLE 2

CONFERENCE

Salariés engagés, performance assurée !

ATELIER EXPERT

> **AXIOME ASSOCIES**
Donnez un coup de pouce dans le financement de vos projets innovants

CENTRE DE CONFÉRENCES
SALLE 3

CONFERENCE

La bienveillance des marques, ou comment être une marque qui améliore réellement la vie des gens ?

ATELIER EXPERT

> **JVWEB**
Google AdWords, dernières nouveautés et bêta-tests

CENTRE DE CONFÉRENCES
SALLE 4

CONFERENCE

Innovation & international, les leviers de votre croissance

ATELIER EXPERT

> **DOYOUOSOFT**
Réussir la transition numérique de votre entreprise : études de cas et bonnes pratiques

PLATEAU TV

CONFERENCE

Rois de la vente ou supers vendeurs : quels sont leurs secrets pour faire dépenser ?

Awards connec'Sud :
Pitch des 17 nominés

CHALLENGES

Notoriété – Image – Réputation

Système d'information

AGORA

Pour que le risque d'impayé ne soit pas un frein à votre développement International



PROGRAMME EN UN COUP D'OEIL

- RESSOURCES
- MARKETING
- NUMÉRIQUE
- E-BUSINESS
- LOGISTIQUE

APRÈS-MIDI

13h30 14h00 14h15 14h30 14h45 15h00 15h15 15h30 15h45 16h00 16h15 16h30 16h45 17h00 17h15 17h30 17h45 18h00 18h15 18h30 18h45 19h

CENTRE DE CONFÉRENCES SALLE 1

ATELIER EXPERT

> OCTAVE
E-commerce et points de ventes connectés : les clés de la transition digitale

CENTRE DE CONFÉRENCES SALLE 2

ATELIER EXPERT

> HOMMES ET PROJETS
« Entre temps, j'entreprends » Ne vous laissez plus déborder ! Les 5 clés pour optimiser votre temps et entreprendre plus sereinement.

CENTRE DE CONFÉRENCES SALLE 3

CONFERENCE

Les objets connectés au service de la performance : illusion ou réalité ?

CENTRE DE CONFÉRENCES SALLE 4

CONFERENCE

Comment commercialiser une innovation avec succès ? Les clés du lancement d'un produit/service innovant !

CENTRE DE CONFÉRENCES SALLE 7

Comment ont-ils réussi ?
Témoignages et astuces de chefs d'entreprises pour innover avec succès dans l'artisanat.
Conférence organisée dans le cadre de la Journée de l'Innovation Artisanale



ESPACE CONSEILS JIA
Zone Expo

REMISE DES PRIX "STARS & MÉTIERS"



CENTRE DE CONFÉRENCES SALLE 8

Rencontres d'Affaires Inter Entreprises Agro-Alimentaires
Événement réservé aux adhérents de l'Association Régionale des Entreprises Agroalimentaires LRMP



PLATEAU TV

Remise des prix de Awards

CONFERENCE

Panorama et enjeux de la complémentaire santé collective innovant !

CONFERENCE

> POULT
Libérez le potentiel de votre organisation - l'histoire du Groupe Poulton

CHALLENGES

Gestion de la relation client

Optimisation des ventes

E-commerce

Remise des prix du challenge

AGORA

Expansion à l'international : les outils d'aide au développement de votre activité au Canada et aux USA

Recruter des compétences spécifiques ou attirer des «talents», qui peut m'aider ?

La Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE), expression à la mode, contraintes ou véritable nécessité pour l'entreprise ?

MARKETING

9h30 > 10h30
SALLE 3

LA BIENVEILLANCE DES MARQUES, OU COMMENT ÊTRE UNE MARQUE QUI AMÉLIORE RÉELLEMENT LA VIE DES GENS ?

L'agence de communication CHANGE et l'institut BVA ont créé l'Observatoire de la bienveillance des marques. Cet observatoire, sur la base de 150 mesures auprès de 5000 personnes, sur des entreprises issues de 10 secteurs d'activité, cerne ce qui fait la force de l'attitude relationnelle avec une marque et ce qui fait qu'une marque améliore la vie des gens. Nous présenterons les 22 marques qui améliorent la vie des consommateurs et Patrick MERCIER, co-fondateur de CHANGE, et de l'Observatoire en tirera les éléments clés.

Patrick MERCIER > Co-fondateur - AGENCE CHANGE
Claude HUGONNET > Président du club ADETEM MÉDITERRANÉE

10h30 > 11h30
PTTV

ROIS DE LA VENTE OU SUPERS VENDEURS : QUELS SONT LEURS SECRETS POUR FAIRE DÉPENSER ?

Aujourd'hui, la concurrence est rude ! Montée en puissance de sites de vente en ligne, multiplication des comparateurs de prix, ... tout est fait pour faciliter le choix du client, et surtout, sa volatilité. Pour continuer à séduire le consommateur et vendre toujours plus, il faut être rusé et astucieux.

Certains l'ont bien compris et tirent parfaitement leur épingle du jeu ! Qui sont ces rois de la vente ?

Quels sont leurs secrets pour nous faire acheter leurs produits ?

Claude HUGONNET > Président du club ADETEM MÉDITERRANÉE
Hervé BARBA > DGA - GROUPE BARBA

14h00 > 15h00
SALLE 4

COMMENT COMMERCIALISER UNE INNOVATION AVEC SUCCÈS ? LES CLÉS DU LANCEMENT D'UN PRODUIT/SERVICE INNOVANT !

Aujourd'hui, nous vivons dans un monde qui évolue très rapidement, ou de nombreux produits/services définis comme innovant arrivent quotidiennement sur le marché. Certaines innovations perdurent, d'autres sont rapidement remplacées par de nouvelles. Que vous soyez une start-up ou une entreprise mature, vous êtes susceptibles de développer une innovation qui pourrait révolutionner notre quotidien. Mais comment la mettre sur le marché avec succès ? Qu'est-ce réellement qu'un produit/service innovant ? Êtes-vous certain que votre produit/service n'est pas déjà commercialisé quelque part dans le monde ? Comment s'assurer que votre innovation rencontre le succès attendu ? Comment faire en sorte que votre innovation soit source de rentabilité ?

Anne RICAUD > Directrice associée - CABINET MARKET SOLUTIONS CONSULTING
Pierre CHOTY > Directeur associé - COMPILSOFT

15h30 > 16h30
SALLE 3

RÉPONDRE AUX DERNIÈRES TENDANCES DE CONSOMMATION

Coller aux dernières tendances de consommation est source de performance commerciale.

Deux familles d'informations clés seront délivrées lors de cette conférence :

- A l'heure du digital et du cross canal il est important de connaître la pratique réelle, les tendances d'utilisation du e-commerce. KANTAR Worlpanel, un des leaders mondiaux de la connaissance client grâce à ses panels, cerne chaque année en France les tendances du e-commerce, les usages des sites, les taux de transformation par secteur d'activité. Ce sont ces résultats et les règles que l'on peut en tirer qui seront exceptionnellement présentés.
- A l'heure du marketing expérientiel, il est important de suivre les parcours des français dans des situations clés qu'ils vivent ou sont amenés à vivre. Cette connaissance est source d'offres compétitives et bien adaptées. C'est le cas du déménagement en situation de locataire ou de propriétaire occupant. MEDIAPOST vient de réaliser une étude originale et très opérationnelle de ce parcours qui impacte 9 secteurs d'activité. Ce sont ces résultats qui seront présentés en exclusivité.

Claude HUGONNET > Président du club ADETEM MÉDITERRANÉE
Gaëlle LE FLOCH > Strategic Insight Director - KANTAR WORLDPANEL FRANCE
Katrine VINCENT > Directrice Etudes & Planning Stratégique - MEDIAPOST PUBLICITÉ

NUMÉRIQUE

14h00 > 15h00
SALLE 3

LES OBJETS CONNECTÉS AU SERVICE DE LA PERFORMANCE : ILLUSION OU RÉALITÉ ?

Les objets connectés font maintenant partie de notre quotidien : bracelets connectés pour calculer le nombre de pas effectués, les calories brûlées..., ampoules connectées pour contrôler l'éclairage de toute votre maison depuis votre smartphone ...

Et oui, à présent, tout citoyen vit en mode connecté !

On peut donc se poser la question : Pourquoi les objets connectés serviraient-ils la performance de l'individu et pas celle de l'entreprise ?

Comment un objet connecté peut-il renforcer la performance d'une entreprise ?

Réponse avec des mises en lumière dans des domaines très variés tel que la musique, le sport, l'industrie.

Thomas CHRYSOCHOOS > Fondateur - SPECKTR
Clotilde COCHINAIRE > Business Solutions Manager - ALTRAN CONNECTED SOLUTIONS

NUMÉRIQUE

15h30 > 16h30
SALLE 4

LA RÉALITÉ VIRTUELLE, TENDANCES ET USAGES AU SERVICE DE LA COMMUNICATION ET DU MARKETING

La Réalité Virtuelle est une simulation numérique immersive, visuelle, sonore d'environnements réels ou imaginaires. Elle permet une immersion et une interaction complète dans un monde recréé numériquement sous la forme de film ou d'animation 3D. Autrefois difficile d'accès et coûteuse, la réalité virtuelle se démocratise et devient aujourd'hui un atout marketing incontournable pour les entreprises.

Le marché pourrait dépasser, en revenus, celui de la télévision d'ici à 2025 d'après la banque d'investissement Goldman Sachs.

Quelle est son origine ?
Pourquoi cet engouement ?
Pour quelle utilisation ?
Comment la mettre en œuvre ?

Thierry COTTENCEAU > CEO - VIRDYS
Laurent MICHAUD > Directeur d'étude en charge des jeux vidéos - IDATE
Christophe GRUET > Editor in chief - LA PRESS TECH

RESSOURCES

9h30 > 10h30
SALLE 4

INNOVATION & INTERNATIONAL, LES LEVIERS DE VOTRE CROISSANCE

Parce que les entreprises qui tirent le mieux leur épingle du jeu sont celles qui innove et / ou se développent à l'international, et ce quelle que soit leur taille.

Comment révéler son potentiel d'innovation et en tirer profit à l'international ? Quelles sont les solutions et les bonnes pratiques pour développer votre chiffre d'affaires à l'export ?

Boris LE CHEBALIER > Directeur Associé / Co-fondateur - ALTIOS INTERNATIONAL

9h30 > 10h30
SALLE 2

SALARIÉS ENGAGÉS, PERFORMANCE ASSURÉE !

C'est un fait, dès que les batteries de votre voiture sont à plat, il faut les recharger. Et s'il en était de même pour votre entreprise ? Une équipe épanouie, mobilisée autour d'un projet qui l'anime serait-elle le carburant d'une entreprise performante ?

Une bonne ambiance de travail, un environnement agréable, des équipements adaptés, ... sont autant d'atouts pour assurer l'engagement et la fidélisation des salariés. Trouver des pistes de stimulation et de motivation pour faire renaitre - chez les salariés - l'envie de s'engager pour l'entreprise est donc un des enjeux majeurs pour l'équipe dirigeante.

Comment reconnaît-on un salarié heureux ?
Avez-vous déjà essayé de calculer le coût de l'absentéisme ?
Quelles actions mener pour stimuler ses salariés ?

Philippe CONTASSOT > Chargé de mission - ARACT LR
Laurent CAPPELLETTI > Professeur au CONSERVATOIRE NATIONAL DES ARTS ET MÉTIERS > Directeur de programmes à l'ISEOR
Aurélien ARMAND > Responsable Ressources Humaines - KALIOP

RESSOURCES

15h00 > 15h45
PTTV

PANORAMA ET EN JEUX DE LA COMPLÉMENTAIRE SANTÉ COLLECTIVE

Santé Collective :
> Un avantage social historique
> Levier social majeur pour les employeurs

Marché en pleine mutation
> Loi Sécurisation Emploi : l'ANI
> Accords de branches
> Contrat Responsable

Conseils & Préconisations : trois axes de vigilance
> Juridique : CCN + Loi
> Technique : les garanties
> Financier : comprendre le rapport prix / garanties

Benjamin PIERRE > Délégué régional - CRÉDIT AGRICOLE ASSURANCES COLLECTIVES
Patrick BRUSLEY > Responsable activité Epargne salariale / Retraite / Santé / Prévoyance marché des Entreprises - CRÉDIT AGRICOLE DU LANGUEDOC

16h00 > 17h30
SALLE 7

COMMENT ONT-ILS RÉUSSI ? » : TÉMOIGNAGES & ASTUCES DE CHEFS D'ENTREPRISES POUR INNOVER AVEC SUCCÈS DANS L'ARTISANAT

Identifiez les clés de l'innovation. Des dirigeants de TPE-PME dans l'Artisanat, primés « Stars & Métiers », partagent leurs expériences :

Mohamed BENBICH > AUTO LAVAGE ET SERVICES BIO
Christian PARE > Boucher charcutier - MAISON PARE et associé des HALLES GOURMANDES FOU DE SUD
Nadège HODOR > Laboratoire d'Innovation Cosmétique - NAHO COSMETICS
Thomas CHOQUET > Fabricant d'escaliers béton - SCAL'IN
Philippe RAJOSEFA > Directeur de SYNERUD/CREALIA, qui apportera son expertise aux côtés de ces entreprises.

16h00 > 18h00
PTTV

LIBÉREZ LE POTENTIEL DE VOTRE ORGANISATION - L'HISTOIRE DU GROUPE POULT

L'innovation est sur toutes les lèvres aujourd'hui. Et encore plus l'innovation managériale. Génération X, Y, Z... Qu'est-ce que nous attendons de l'entreprise ? Que faire pour que chacun donne le meilleur de soi-même ? Comment concilier bonheur au travail et résultats économiques ? Certains parlent d'entreprises libérées, d'autres de démocratisation des organisations ou encore de responsabilisation augmentée. Le Groupe Poulth s'est lancé sur ce chemin sans savoir vraiment où cela allait le mener. Ce qui est certain, c'est que nous avons des convictions fortes. Nous nous sommes réinventés, parfois égarés, mais nous avons toujours gardé le cap.

Robert COLLART > Chief Happiness Officer - POULT

NUMÉRIQUE

9h30 > 10h30
SALLE 1

LA FIBRE OPTIQUE POUR LES ENTREPRISES, LA SOLUTION NUMÉRIQUE POUR LA COMPÉTITIVITÉ DE NOS TERRITOIRES

- > Présentation générale de l'entreprise
- > Explication du développement territorial
- > Enjeux, réponses aux besoins des entreprises / particuliers
- > Aspects techniques

Philippe CASSASSUS > Directeur des ventes - COVAGE

11h30 > 12h30
SALLE 1

INTRANET COLLABORATIF : COMMENT ADAPTER VOTRE ORGANISATION À LA TRANSFORMATION DIGITALE ?

Pour profiter des opportunités de la transformation digitale, les entreprises doivent changer leur organisation afin d'allier agilité et efficacité. Comment mieux répondre aux attentes de leurs clients, exploiter davantage leurs connaissances, mobiliser plus efficacement leurs employés, manager autrement leurs équipes ? Pour répondre à ces enjeux, JaliOS, 1er éditeur français d'Intranet collaboratif, présente sa vision du nouvel environnement de travail : une solution tout-en-un qui s'adapte aux différents usages : animation de réseaux, gestion de communautés, espaces projets, organisation de process, communication participative,... Catalyser l'intelligence collective, c'est répondre aux besoins concrets de communication et de collaboration.

Mathieu BIGEARD > Customer Success Manager - JALIOS

E-BUSINESS

11h30 > 12h30
SALLE 3

GOOGLE ADWORDS, DERNIÈRES NOUVEAUTÉS ET BÊTA-TESTS

Le principal enjeu pour l'annonceur consiste à maîtriser efficacement les fonctionnalités AdWords, une tâche devenue complexe par la quantité et la fréquence des nouveautés proposées par Google : Google Shopping, Dynamic Remarketing, RLSA, Gmail Sponsored Promotion, Extension d'annonces, Annonces automatiques, mobile...

- Comment ne pas s'y perdre ?
- Quelles fonctionnalités AdWords activer en priorité ?
- A quels résultats s'attendre ?

Jonathan VIDOR > Président Fondateur - JWWEB
Aymerik BOUCHACOURT > Directeur pôle agence - JWWEB

E-BUSINESS

11h30 > 12h30
SALLE 4

RÉUSSIR LA TRANSITION NUMÉRIQUE DE VOTRE ENTREPRISE : ÉTUDES DE CAS ET BONNES PRATIQUES

Découvrez des solutions simples et pratiques pour accélérer la transformation digitale de votre entreprise, et ce, à travers des études de cas concrètes d'entreprises et de marques BtoC et BtoB : Bret's, OCB, Coudre & Broder, Coline...

Christian DUBOIS DE MONTREYNAUD > Directeur associé - DOYOUSOFT

14h00 > 15h00
SALLE 1

E-COMMERCE ET POINTS DE VENTES CONNECTÉS: LES CLÉS DE LA TRANSITION DIGITALE

Dans l'esprit de vos clients, votre site marchand est l'émanation de vos magasins physiques. Ils demandent à pouvoir interagir avec votre offre et vos services qu'ils soient dans un magasin ou connectés sur le web. Ce changement rapide du comportement des consommateurs implique des évolutions concrètes. Découvrez à partir d'exemples concrets, vécus par nos clients, comment vous adapter à ces nouveaux enjeux, qui auront des impacts sur votre système d'information mais aussi sur votre stratégie marketing et votre organisation logistique.

Christophe PERRINET > Directeur commercial - OCTAVE

15h30 > 16h30
SALLE 1

COMMENT UTILISER LES BONNES PRATIQUES DU WEBMARKETING POUR BOOSTER VOTRE ACTIVITÉ

- > Référencement naturel
- > Référencement payant - google Adwords
- > Médias sociaux
- > Emailing
- > Google Analytics
- > Places de marché
- > Google + et Youtube

Guilhem GLEIZES > PDG - CIBLEWEB.COM

E-BUSINESS

15h30 > 16h30
SALLE 2

LES 5 LEVIERS DE VOTRE PERFORMANCE DIGITALE : LA RECETTE DES CHAMPIONS DE LA VISIBILITÉ EN LIGNE

Par où commencer pour déployer une stratégie de communication digitale performante ? Notoriété, popularité, confiance, autorité, expertise... Découvrez les leviers de votre visibilité sur le Web, pour orchestrer efficacement résultats de recherche, réseaux sociaux, contenus et supports du digital.

- Méthodologie pour construire une communication digitale structurée
- Les outils du Webmarketing
- Développer engagement et popularité sur les Réseaux Sociaux
- Être visible sur les moteurs de recherche, pas qu'une question de référencement !
- Être ATAWAD ou ne pas être

Lucie SCHMID > Directrice générale - LA TEAM WEB
Silvia RANDON > Président - LA TEAM WEB

17h00 > 18h00
SALLE 1

RÉFÉRENCIEMENT NATUREL, QUELLES SONT LES RÈGLES À SUIVRE EN 2016 ?

1. Les grandes tendances du référencement naturel en 2016
 - > Le SEO est orienté utilisateur
 - > Le SEO doit être Mobile friendly
 - > Le SEO dépend de la qualité des contenus
 - > Attention aux pièges du référencement local
2. Les indicateurs Google friendly : suivre avant tout les recommandations Google
 - > Negative SEO et dépollution de site : diagnostic technique
 - > Répondre aux exigences de Google avant toute optimisation
 - > Outils à maîtriser pour le référencement naturel

Charles Henry KOLISZ > Conseil et formation webmarketing et e-commerce - CIBLEWEB.COM

17h00 > 18h00
SALLE 2

COMMENT MAÎTRISER L'ACTE DE PAIEMENT ET DÉVELOPPER DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS ?

L'acte de paiement reste le point névralgique pour la réussite d'une vente en e-commerce & en magasin. Les comportements des acheteurs évoluent rapidement. Il faut donc impérativement adapter sa stratégie en adaptant ses pages de paiement, en proposant des moyens de paiement disruptifs et en anticipant les tendances de mobilité et de cross-canalité. Notre expert vous donnera toutes les clés pour faire les bons choix et vous protéger aussi contre la fraude.

- > Leviers pour augmenter ses ventes
- > Comment se protéger contre la fraude sans contrainte pour l'acheteur
- > Les grandes tendances de 2016 & leurs opportunités

Sibylle DENIS > Ingénieur commercial - PAYZEN by Lyra Network

RESSOURCES

11h30 > 12h30
SALLE 2

DONNEZ UN COUP DE POUCE DANS LE FINANCEMENT DE VOS PROJETS INNOVANTS

Les aides au financement de projets innovants

Boris RICARD > Expert-comptable - AXIOME ASSOCIES
Alexia FERNANDEZ > Expert-comptable - AXIOME ASSOCIES

14h00 > 15h00
SALLE 2

« ENTRE TEMPS, J'ENTREPRENDS » - NE VOUS LAISSEZ PLUS DÉBORDER ! LES 5 CLÉS POUR OPTIMISER VOTRE TEMPS ET ENTREPRENDRE PLUS SÈREINEMENT

« Je suis débordé(e) », « j'ai mille choses à faire », « je ne trouve pas le temps », « il faudrait plus de 24 heures dans une journée pour y arriver »...

Ces phrases sont presque toujours des leitmotivs pour un entrepreneur d'aujourd'hui. Souvent absorbé par le trou noir des tâches quotidiennes, l'entrepreneur a tendance à se noyer sous la masse des multiples sollicitations au point parfois de ne plus trouver de temps pour penser son projet innovant et son positionnement stratégique.

Comment optimiser son temps sans pression ?
Comment entreprendre plus sereinement ?

Laurent BECSEI > Coach professionnel - HOMMES ET PROJETS
Adeline MACÉ > Conférencière - Rédactrice - L'ÉCLAIREUSE

17h00 > 18h00
SALLE 3

MARQUES ET BREVETS : LES RÈGLES D'OR POUR COMMUNIQUER EN TOUT SÉRÉNITÉ

Communiquer est essentiel pour grandir, mais il y a des pièges à éviter. LLR vous aide à les déjouer : un communicant averti en vaut deux !
> L'importance de protéger ses marques et noms de domaine
> Attention à la divulgation de vos créations avant leur protection
> Les risques de divulguer vos modèles de produits

Vincent REMY > Associé, conseil en PI - LLR
Matilde ESCUDIER > Juriste collaboratrice - LLR

11H30 > 12H15

POUR QUE LE RISQUE D'IMPAYÉ NE SOIT PAS UN FREIN À VOTRE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

Identifier les risques, sécuriser ses paiements et optimiser sa trésorerie grâce aux financements

Marie Françoise AUVERGNE
> CHARGÉ D'AFFAIRES INTERNATIONAL - CREDIT AGRICOLE DU LANGUEDOC

14H00 > 14H45

EXPANSION À L'INTERNATIONAL : LES OUTILS D'AIDE AU DEVELOPPEMENT DE VOTRE ACTIVITÉ AU CANADA ET AUX USA

Panorama des leviers et réseaux à disposition des entreprises du numérique pour développer leur activité sur le marché nord américain. Témoignages et retours d'expérience.

Grégory CLADERA
> CEO & FOUNDER - RG SYSTEM

Ludovic CHARBONNEL
> CO FONDATEUR - SERVICESYOU

15H15 > 16H00

RECRUTER DES COMPÉTENCES SPÉCIFIQUES OU ATTIRER DES « TALENTS », QUI PEUT M'AIDER ?

Recruter est un acte de management important et délicat qui nécessite du temps, de la réflexion et une certaine expertise :

- > Comment s'y prendre pour un recrutement efficace ?
- > Comment diffuser votre offre d'emploi ?
- > En entretien, comment évaluer le potentiel et la motivation d'un candidat ?
- > Comment trouver le candidat idéal étant donné les compétences spécifiques imposées par votre activité ?
- > Comment attirer des talents ?
- > Existe-t-il d'autres alternatives au recrutement pour mobiliser les bonnes compétences au bon moment ?
- > Quels sont les avantages et inconvénients de l'externalisation ?
- > ...

Sachez que vous pouvez vous faire aider par des cabinets de recrutement, des agences d'intérim, ou choisir d'externaliser sous différentes formes de prestation auprès de cabinets de conseil en ingénierie.

Loïc DOUYERE
> ASSOCIÉ - FLORIAN MANTIONE INSTITUT

Julian MATHIEU
> DIRECTEUR DE BUSINESS UNIT - ALTRAN SUD-EST - ALTRAN

Matthieu OURLIAC
> GÉRANT FONDATEUR - EMPLEO

16H00 > 17H30

LA RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE DES ENTREPRISES (RSE), EXPRESSION À LA MODE, CONTRAINTE OU VÉRITABLE NÉCESSITÉ POUR L'ENTREPRISE ?

On entend beaucoup parler de Responsabilité Sociétale des Entreprises, mais concrètement, qu'est-ce que la RSE ?

- > Qui est concerné ?
- > Pourquoi adopter une telle démarche dans mon entreprise ?
- > Comment la mettre en place ?
- > ...

Retour concret avec le témoignage d'entreprises qui ont mis en place une démarche RSE et vous présenteront les bénéfices qu'elles en ont retiré. Présentation de la malette RSE mis en place par Face Hérault.

Virginie BRUGUÈS
> DIRECTRICE - FACE HÉRAULT



GROUPEMENT NUMÉRIQUE RÉGIONAL

LES 7 BONNES RAISONS D'ADHÉRER

1. Faites partie d'un réseau dynamique
2. Renforcez l'attractivité de votre entreprise
3. Accompagnez et renforcez la croissance de votre entreprise
4. Trouvez des partenaires pour vos projets collaboratifs
5. Accédez à nos partenaires financiers
6. Discutez avec vos pairs des spécialistes de votre métier
7. profitez d'un nouvel élan suscité par le numérique

CHALLENGES



PARRAINÉ PAR

9H00 > 9H45

NOTORIÉTÉ IMAGE REPUTATION

- acretion** > «MARQUEZ VOS VALEURS!»
- AERO VISION** > LA GOOGLE MAPS BUSINESS VIEW | STREET VIEW TRUSTED
- etiseo** > LE RÉFÉRENCIEMENT À LA DEMANDE, UNE INNOVATION POUR BOOSTER VOTRE VISIBILITÉ SUR INTERNET
- Human RESPONSIVE** > HUMAN RESPONSIVE®

10H30 > 11H15

SYSTEME D'INFORMATION

- LA POSTE SOLUTIONS BUSINESS** > PAYNUM, LA DIGITALISATION DES PROCESS DE PAIEMENT
- ALTRAN** > VUEFORGE, SOLUTION END TO END IOT & BIG DATA
- OCTAVE** > COMMENT «CONNECTER» VOTRE ENTREPRISE POUR LA RENDRE PLUS AGILE, PLUS SOUPLE ET PLUS RÉACTIVE ?
- LUNDI MATIN** > LMB, ERP SPÉCIALISÉ DANS LE COMMERCE CONNECTÉ
- HOMMES ET PROJETS** > VISION SCOREBOARD UN OUTIL DE MANAGEMENT INNOVANT QUI MET LA STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE AU CŒUR DU QUOTIDIEN DE CHACUN

13H30 > 14H15

GESTION DE LA RELATION CLIENT

- ALLIANCE TELECOM** > PROFESSIONNALISEZ VOTRE IMAGE AVEC CALL'UP, LA TÉLÉPHONIE AVANCÉE POUR TPE/PME
- QG&COM** > CHECKMYRESTO, UNE SOLUTION POUR BOOSTER LA RELATION CLIENT DE TOUS LES RESTAURANTS
- LUNDI MATIN** > ROVERCASH PRO-CRM POUR LES COMMERCIAUX
- PRESTASHOP BY BMSERVICES** > DÉPLOYEZ UNE DMP POUR BOOSTER VOTRE FIDÉLISATION
- PAYZEN** > PAYZEN PAR LYRA NETWORK > PAIEMENT CROSS CANAL, LE SERVICE CLIENT DE DEMAIN

15H00 > 15H45

OPTIMISATION DES VENTES

- LA POSTE SOLUTIONS BUSINESS** > HUB SHOPPER, BOOSTER DE VISIBILITÉ ET DE PERFORMANCE
- Human RESPONSIVE** > HUMAN RESPONSIVE®
- LUNDI MATIN** > ROVERCASH POUR LE VENDEUR AUGMENTÉ
- PRESTASHOP BY BMSERVICES** > DES AVIS CLIENTS POUR AMÉLIORER SEO, SEM ET TAUX DE CONVERSION
- OCTAVE** > COMMENT ASSISTER L'INTERNAUTE DE MANIÈRE PROACTIVE DANS SA DÉMARCHE DE RECHERCHE ?

16H30 > 17H15

E-COMMERCE

- OCTAVE** > DÉVELOPPER SON CROSS SELL À PARTIR DU COMPORTEMENT RÉEL DES INTERNAUTES
- Human RESPONSIVE** > HUMAN RESPONSIVE®
- SENSDIGITAL** > PLACE DE MARCHÉ GÉOCENTRÉE, BASÉE SUR LE CONCEPT DU CLICK & COLLECT
- LUNDI MATIN** > CONNECTEUR E-COMMERCE POUR LMB
- ETISEO** > E-COMMERCE BUSINESS, FAITES DÉCOLLER VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRE
- PRESTASHOP BY BMSERVICES** > EN 2016, 10 BONNES RAISONS DE CHOISIR DE PRESTASHOP
- CIBLEWEB.COM** > IZIFLUX : VENDEZ PLUS EN 2016 EN EXPLOITANT LE POTENTIEL DES MARKETPLACES



OUI, ON PEUT VOUS EMMENER LOIN
& vous connaître de près.

AUJOURD'HUI, une entreprise sur 3 nous fait confiance*
et 72 % de nos clients nous sont fidèles depuis plus de 10 ans.

Le Crédit Agricole du Languedoc est partenaire
de **connejud**



Source : TNS/SOFRES juin 2013. *en taux de pénétration commerciale

LES NOMINATIONS POUR LES AWARDS 2016 :

L'édition 2016 de connec'Sud s'enrichit des Awards. L'occasion pour Sud de France Développement et la Région Languedoc Roussillon Midi Pyrénées de mettre en avant les nombreuses nouveautés des entreprises régionales au service de la performance.

17 solutions ont été pré-sélectionnées selon les critères suivants :

- la nouveauté a été mise sur le marché depuis moins d'un an,
- celle-ci doit être un produit ou un service, accélérateur de performance pour l'entreprise qui l'intègre.

Rendez-vous à 12h00 sur le plateau TV pour assister au pitch des entreprises nominées. Chacune disposera d'1'30 min pour vous convaincre. Un jury d'experts désignera alors les trois solutions lauréates.

Les lauréats seront récompensés à 14h30 par Mme Nadia Pellefigue, Vice-présidente du Conseil Régional de la Région Languedoc Roussillon Midi Pyrénées, en charge du développement économique, de la recherche, de l'innovation et de l'enseignement supérieur.

1. ALTRAN

Présente « l'opérateur augmenté », système intégré qui permet de suivre l'exposition aux risques des salariés pour réduire les risques d'accident, d'améliorer les conditions de travail, de se conformer à la réglementation et ainsi améliorer la productivité de l'opérateur.

2. APPVIZER

C'est un comparateur de logiciels en ligne pour les professionnels facilitant le cycle de décision sur le choix d'un logiciel et améliorant le temps de recherche.

3. ARTHUR DUPUY

Propose de créer ou concevoir une signature olfactive qualitative ou un logo olfactif avec une synergie globale sur tout support parfumable (existant ou innovant).

4. BALEA

Propose l'e-Shopper, un chariot de préparation de commandes dédié au e-commerce qui contrôle en temps réel la préparation de commandes. Il assure un gain de productivité tout en offrant une qualité de préparation inégalée.

5. BSWEB

Propose une solution baptisée « PERF » qui permet de délivrer en temps réel de l'information stratégique sur la performance marketing et commerciale des e-commerçants.

6. HAPPY CROWDFUNDING

Pas encore baptisée, cette solution s'adresse à l'ensemble des porteurs de projets et des chefs d'entreprises qui souhaitent valider la capacité de leur projet à être proposé au financement participatif.

7. HOMMES ET PROJETS

Propose une solution baptisée « Vision Scoreboard », un véritable outil de management qui met la stratégie de l'entreprise au coeur du quotidien de chacun.

8. LA LOZERE

Propose un accompagnement stratégique et technique appelé « Bloom'up ». Avec un positionnement original pour accompagner les porteurs de projets en milieu rural, en incluant notamment la notion de bien-être dans l'accélération.

9. LUNDI MATIN

Propose une solution d'encaissement mobile des paiements par carte bancaire appelé « connecteur mPOS Nepting pour RoverCash ». Le vendeur gère la relation client de A à Z. Testée en période de forte affluence durant les soldes, la solution a permis une baisse du nombre d'abandons d'achats.

10. LYRA NETWORK

Propose une solution baptisée « payzen » qui, via une application mobile connectée à un lecteur de carte, permet au commerçant d'encaisser des paiements en situation de mobilité et d'initier un achat sur un canal de vente (par exemple un magasin) et de le terminer sur un autre (par exemple le web).

11. MOBILE R2D2

Propose une solution qui permet d'interagir avec les équipes internes, les partenaires externes et les clients de n'importe quelle société. Elle permet aux entreprises d'être plus performante sur les technologies digitales de communication.

12. ODAYA

Propose une solution d'accompagnement aux entreprises, collectivités, associations et particuliers qui prend en charge l'ensemble de leur transformation informatique et numérique en allant puiser dans les ressources de compétences locales.

13. PACK EDITION

Propose une solution qui permet très simplement d'augmenter l'impact de la marque sur les réseaux sociaux, de promouvoir un nouveau service, un nouveau catalogue et nouveau produit ou de proposer des remises exceptionnelles.

14. PLUSSH

Application innovante et inédite qui permet de diffuser en direct depuis des moyens légers de transmission comme un simple smartphone. Grâce à Plussh, les entreprises peuvent avoir leur propre « chaîne de télévision ».

15. QG & COM

Propose un logiciel baptisé « Chek my resto » à destination des restaurateurs afin de faciliter la gestion des réservations en ligne.

16. SERVICES YOU

Propose une plateforme de visioconférence pour simplifier et enrichir l'expérience d'aide et d'apprentissage à distance.

17. SUBSCRIPTION TECH

Proabono est une solution disruptive et innovante qui permet d'externaliser la gestion d'abonnement.



PROGRAMME :

12H > 12H45 :

Pitch des 17 nominés sur le plateau TV

14H30 > 15H00 :

Remise des prix aux lauréats par Mme Nadia Pellefigue, vice-présidente du Conseil Régional de la Région Languedoc Roussillon Midi Pyrénées, en charge du développement économique, de la recherche, de l'innovation et de l'enseignement supérieur.