



# IBM BusinessConnect 2013

21 mars 2013 à l'IBM Client Center Paris  
Vive(z) la révolution digitale, mobile et sociale!



8:30	Accueil café							
9:00	SESSION PLÉNIÈRE * Christian Bonnafont, Vice-Président Software Group, IBM - Sandy Carter, Vice President, IBM Social Business Evangelism and Sales - Dion Hinchcliffe, Chief Strategy Officer, Dachis Group / RENE DESCARTES							
	<b>Marketing &amp; Ventes</b>	<b>Ressources Humaines &amp; Communication interne</b>	<b>Logistique &amp; Achats</b>	<b>Lotusphere</b>				
10:20 11:05	<p><b>Big data et connaissance client : délivrer le bon message au bon client</b></p> <p>Comment tirer parti du marketing digital et de l'analytique Web? <i>Ewald Hoppen, Web Analytics Team Leader, Wehkamp.nl</i></p> <p>Présentation de cas clients. <i>Julien Moreschetti, Client Technical Professional, Business Analytics/SPSS, IBM*</i></p> <p><b>BLAISE PASCAL</b></p>	<p><b>Intégrer la mobilité dans sa stratégie de marketing/vente cross-canal</b></p> <p>- Usage d'un réseau mobile d'entreprise : exemple d'application d'aide à la vente. <i>Dominique Gazard, CEO, iSeeds Software</i></p> <p>- Stratégie projet pour valoriser l'apport des technologies mobiles. <i>Laurent Goujon, Portal &amp; Mobility Practice Leader, IBM GBS</i></p> <p><b>TUILERIES ET LOUVRE</b></p>	<p><b>Le réseau social: un outil au service d'un projet d'entreprise</b></p> <p>De "Networking Attitude" à "Dan 2.0" : les technologies sociales au service d'un projet d'entreprise. <i>Nicolas Rolland, Learning &amp; Digital Transformation, Danone</i></p> <p><i>Bertrand Duperrin, Directeur, Nextmodernity</i></p> <p><b>CONCORDE</b></p>	<p><b>e-commerce et cross-canalité : offrir une expérience d'achat cross-canal cohérente et personnalisée</b></p> <p>- Quel modèle de déploiement viable de la vente cross-canal pour répondre aux attentes du consommateur ? <i>Arnaud Naccache, Associé, AlizNet</i></p> <p>- Optimisation de la stratégie multi-canal. <i>Jacques Honoré, Directeur IT, Organisation de la Logistique et des Services, Boulanger</i></p> <p><b>OPERA ET GARNIER</b></p>	<p><b>Strategie, Adoption et Roadmap</b></p> <p><i>Sandy Carter, IBM Vice President, Social Business Evangelism and Sales *</i></p> <p><b>RENE DESCARTES</b></p>			
Pause								
11:30 12:15	<p><b>Parcours web et satisfaction client : offrir un parcours client sans faille</b></p> <p>Stratégie d'optimisation de la QoS (Quality of Service) Digitale ou comment améliorer la qualité de son site web. <i>Luc Behar, Director Digital Excellence &amp; Performance, Air France</i></p> <p><i>Patrick Chancellor, Sales Director Southern Europe - Tealeaf (an IBM Company)</i></p> <p><b>BLAISE PASCAL</b></p>	<p><b>Intégrer la mobilité dans sa stratégie de marketing/vente cross-canal</b></p> <p>Comment designer un site web qui s'adapte aux contraintes des terminaux mobiles ? <i>Martin Møller Andersen, Head of Department IT Technology and Selfservice, Jyske Bank</i></p> <p><i>Peter Bugge Jakobsen, Solution Architect, IT Technology and Selfservice, Jyske Bank</i></p> <p><i>Yves Danigé, IBM Collaboration Solution Marketing Manager, Europe*</i></p> <p><b>TUILERIES ET LOUVRE</b></p>	<p><b>Le cycle de vie de l'employé Transformer le capital humain en avantage concurrentiel</b></p> <p>71% des CEO estiment que le capital humain est le différentiateur concurrentiel le plus important, selon la IBM CEO study 2012. <i>Huguette Ranc, Vice-Président, IBM Social Business and Collaboration Solutions Sales, IBM SWG, IOT Europe Denis Florean, Global Business Services Practice Area Leader (HCM - Learning Strategy - Social Business Consulting) - Organisation &amp; People</i></p> <p><i>Jacques Bossonney, Individual in Onboarding Process, Recruitment Process Outsourcing Sales Europe, Kenexa an IBM Company</i></p> <p><i>Tim A. Ackermann - Senior Director Talent Acquisition - PAREXEL International *</i></p> <p><b>CONCORDE</b></p>	<p><b>Intégration et collaboration B2B : pour un supply chain flexible et réactive</b></p> <p>Présentation de cas clients. <i>Anthony Martenot, Commerce Technical Sales &amp; Solutions Manager, IBM</i></p> <p><b>OPERA ET GARNIER</b></p>	<p><b>Mettez votre site internet au cœur de votre stratégie Social Business</b></p> <p>Venez découvrir au travers de démonstrations et d'exemples client comment concevoir une vitrine web personnalisée, mobile, sociale, pilotée par vos équipes métier et en adéquation avec les autres solutions IBM d'analyse et de marketing cross-canal.</p> <p><i>Benjamin Bollaert, Executive Consultant - Web Experience &amp; Social Business, IBM</i></p> <p><i>Christophe Leclercq, Client Technical Professional - IBM Social Business and Collaboration Solutions</i></p> <p><i>Rob Enright, Strategist Web Experience, IBM Collaboration Solutions * / LONGCHAMP</i></p>			
12:20 13:05	<p><b>Médias sociaux et e-réputation : déployer la bonne stratégie de communication au bon moment</b></p> <p>Table ronde : L'intégration des réseaux sociaux dans la stratégie de communication d'une entreprise. <i>Christine Balagué, Vice-présidente du Conseil National du Numérique et Titulaire de la Chaire Réseaux Sociaux à l'Institut Mines-Telecom</i></p> <p><i>Franck Ménigou, Responsable du Digital, Mairie de Toulouse</i></p> <p><i>Joël Rubino, CEO, Apicube</i></p> <p><i>Olivier Wallyn, BAO Practice, eReputation/ Digital marketing Leader, IBM GBS</i></p> <p><i>Eric Martin, Social Media Analytics Leader Europe, IBM Software</i></p> <p><b>BLAISE PASCAL</b></p>	<p><b>Marketing mix : calculer le bon prix pour le bon produit au bon endroit</b></p> <p>Stratégie d'optimisation des prix et de l'assortiment basée sur la compréhension de la demande du consommateur.</p> <p>Présentation de 2 cas clients : - Conad Del Tirreno : Optimisation du prix permanent. - Target : Optimisation des assortiments. <i>Alexandre Jennaoui, Directeur Consulting EMEA, IBM DemandTec</i></p> <p><b>TUILERIES ET LOUVRE</b></p>	<p><b>Gestion dynamique des dossiers et optimisation des interactions clients</b></p> <p>Le Case Management au service de la satisfaction clients.</p> <p>Présentation de 2 cas clients : - Amélioration de la satisfaction client pour la gestion des dossiers d'assurance. - Optimisation du traitement des dossiers Santé dans le monde des Affaires Sociales. <i>Kim-tram Tran, Enterprise Content Management Specialist, IBM</i></p> <p><b>OPERA ET GARNIER</b></p>	<p><b>Le client collaboratif unifié</b></p> <p>Donnez à vos utilisateurs une console unique d'accès à leurs messages sociaux, à leurs applicatifs métiers et à leur messagerie avec le nouveau client IBM Notes «Social Edition».</p> <p><i>Laurent Godmé, Client Technical Professional, IBM Social Business &amp; Collaboration Solutions</i></p> <p><i>David Dyen, Client Technical Professional, IBM Collaboration Solutions</i></p> <p><b>RENE DESCARTES</b></p>	<p><b>L'Intranet 2.0 ou comment favoriser l'engagement de vos collaborateurs au service de vos clients</b></p> <p>Page d'accueil fortement personnalisée, accès à vos communautés, infusion des technologies participatives dans l'exécution des process métiers, cms, venez découvrir démonstration et exemples clients à l'appui les caractéristiques d'un Intranet 2.0.</p> <p><i>Benjamin Bollaert, Executive Consultant - Web Experience &amp; Social Business, IBM</i></p> <p><i>Christophe Leclercq, Client Technical Professional - IBM Social Business and Collaboration Solutions</i></p> <p><b>LONGCHAMP</b></p>			
14:30 15:00	SESSION PLÉNIÈRE: Le Vendée Globe - La course, les réseaux sociaux, les gagnants ! / RENE DESCARTES							
15:05 15:50	<p><b>Marketing cross canal : offrir un dialogue pertinent et personnalisé sur tous les canaux</b></p> <p>- Les entreprises face à la relation client cross-canal : enjeux et opportunités. <i>Emmanuelle Olivier-Paul, Directrice associée et Analyste senior, MARKESS International</i></p> <p>- Gestion de campagnes de marketing direct multi-canal en central et en agence avec la solution IBM Unica. <i>Laurence Boulet, Direction du développement Responsable Service CRM Base de Données, MACSF</i></p> <p><b>BLAISE PASCAL</b></p>	<p><b>Big data et BI : ou comment rendre la data «sexy» et exploitable en un simple glisser/déposer</b></p> <p>Bénéfice du Big Data pour les organisations marketing. <i>Bruno Walther, CEO, Captain Dash</i></p> <p><b>TUILERIES ET LOUVRE</b></p>	<p><b>Connections : votre futur intranet collaboratif et réseau social d'entreprise</b></p> <p><i>Patrick Hope, Directeur, Abakus</i></p> <p><i>Elvire Aguessy Responsable des Ressources Humaines, Abakus</i></p> <p><b>CONCORDE</b></p>	<p><b>Optimisation de la chaîne d'appro : pour une maîtrise des coûts et des risques maximale</b></p> <p>Optimisation de la Supply Chain du premier constructeur automobile suédois grâce à un contrôle et une visibilité accrues sur la livraison des véhicules. <i>Cosmas Hoefnagel, Vice President CLX Logistics Europe BV, VistaLogix</i></p> <p>Projet de transformation du Merchandise Planning. <i>Laetitia Po, Responsable Gestion et Flux, Celio *</i></p> <p><b>OPERA ET GARNIER</b></p>	<p><b>Collaboration mobile</b></p> <p>Accéder à tous vos outils collaboratifs en situation de mobilité vous permet de ne pas perdre contact avec votre entreprise et de continuer à être productif en tout lieu et contexte. <i>David Dyen, Client Technical Professional - IBM Social Business and Collaboration Solutions</i></p> <p><b>RIVOLI</b></p>	<p><b>Réseaux sociaux d'entreprise : Comment IBM Connections transforme la vie de l'entreprise</b></p> <p>Mais, au-delà d'être le sujet du moment, en quoi un RSE peut effectivement servir les nouveaux besoins d'une entreprise et des personnes qui travaillent chaque jour. <i>Stefano Pogliani, Client Technical Professional - IBM Social Business and Collaboration Solutions</i></p> <p><i>Christine Courtial, Client Technical Professional - IBM Social Business and Collaboration Solutions</i></p> <p><b>RENE DESCARTES</b></p>	<p><b>La stratégie IBM SmartCloud for Social Business</b></p> <p>Venez découvrir les évolutions d'IBM SmartCloud for Social Business et également comment migrer et faire cohabiter votre environnement de messagerie dans le SmartCloud d'IBM.</p> <p><i>Keyvan Tofighi, Client Technical Leader - IBM Social Business &amp; Collaboration Solutions</i></p> <p><b>LONGCHAMP</b></p>	
15:55 16:40	<p><b>Marketing interactif : tirer profit des interactions clients en temps réel</b></p> <p>Marketing interactif temps réel. <i>Stéphane Sloodts, Channel Marketing Manager, Applications CRM, Consumer Business Unit, Belgacom</i></p> <p><b>BLAISE PASCAL</b></p>	<p><b>Gérer efficacement le développement de vos activités marketing et commerciales</b></p> <p>Optimisez vos relations clients avec un outil de CRM performant. <i>Olivier Népomiachtch, CRM Evangelist, SugarCRM</i></p> <p><b>TUILERIES ET LOUVRE</b></p>	<p><b>Le réseau social au service des préoccupations des réseaux RH</b></p> <p>Onboarding, conformité des usages, engagement marque employeur par la mobilité. <i>Pierre Milcent, Executive consultant en réseaux sociaux d'entreprise et collaboration</i></p> <p><i>Bertrand Duperrin, Directeur Nextmodernity</i></p> <p><b>CONCORDE</b></p>	<p><b>Gestion de la relation fournisseurs : réduire les risques et maximiser la valeur de votre supply chain</b></p> <p>Présentation de cas clients. <i>Ioana Carescu, EMEA Contract Management Business Practice Executive, IBM *</i></p> <p><b>OPERA ET GARNIER</b></p>	<p><b>« Smarter Talent Acquisition »</b></p> <p><i>David Kelly, VP EMEA, Kenexa an IBM Company</i></p> <p><i>Paget Miles, Business Development Director EMEA, Kenexa an IBM Company *</i></p> <p><b>RIVOLI</b></p>	<p><b>IBM Sametime au cœur de la « Social Communication »</b></p> <p>Accédez aux services de collaborations synchrones de Sametime directement depuis vos outils du quotidien, où que vous soyez. <i>Frédéric Givaudan, Client Technical Professional - IBM Social Business and Collaboration Solutions</i></p> <p><i>Romain Liénard, Client Technical Professional - IBM Collaboration Solutions / LONGCHAMP</i></p>		
16:45	Cocktail et remise des prix Mobile Apps Awards par Kristen Lauria, Vice President Marketing, IBM Mobile Enterprise and Application and Integration Middleware							