

A large, stylized key icon composed of several overlapping teal and light blue rectangles, positioned vertically behind the text.

2022
BOOK DU
lead
BtoB et BtoC

Le guide de référence des acteurs de la génération des leads



L'Expertise du Marketing Digital

Contacts :

Collectif Pour les Acteurs du Marketing
Digital
80 rue Taitbout
75009 Paris

T. (33) 01 40 18 74 85

E. contact@cpa-france.org

www.cpa-france.org

Twitter : @CPA_Performance

Noella Boullay - Directrice Déléguée : nboullay@cpa-france.org

Aurélia Lellig : a.lellig@cpa-france.org



CO-RÉDACTEURS DU BOOK LEAD



 **infoprodigital**

Axel HUYGHE



 **TimeOne Group**

Lea LABESSE



 **we9deal**

Francesco ROMANELLO



 **HARLAY**

Fabrice PERBOST



 **AWIN**

Thibaut SAINT-LOUBOUÉ



 **HARLAY**

Domitille PHILIPPE



 **cpa**
marketing
digital

Noella BOULLAY



 **cpa**
marketing
digital

Sindy RIVIERE



 **cpa**
marketing
digital

Céline ROUHEN



SOMMAIRE

■ LE MOT DU PRÉSIDENT	p 008
■ ÉDITO.....	p 009
■ LEAD GÉNÉRATION & RGPD.....	p 013
■ ■ PRODUCTEURS DE LEADS	
CARDATA.....	p 024
COMPANEO.....	p 026
CONFLUENT DIGITAL	p 028
COOPER ADVERTISING	p 030
DEVIS PLUS	p 032
EDILEAD.....	p 034
ELIXIS.....	p 036
HELLOPRO.....	p 038
INFOPRO MEDIA DIGITAL.....	p 040
INFOPRODATA.....	p 042
L'EXPO PERMANENTE	p 044
LE PARISIEN	p 046
LEAD CREATIVE	p 048
LEADVALUE	p 050
MANAGEO.....	p 052
TAGADAMEDIA.....	p 054
TIMEONE PUBLISHING	p 056
UNIFY DIGITAL FACTORY.....	p 058
WEBFLY	p 060
WEBRIVAGE.....	p 062
WEENDEAL.....	p 064
YACLA	p 066
ASSUR AGENCY.....	p 068
BATIPRODUITS	p 069
COMPARADISE	p 070
INTERNET MANAGER	p 071
LEADS.FR	p 072
MAGILEADS.....	p 073
NEWDEAL THE LEAD STORE....	p 074
QASSA B.V.....	p 075
WAISSO	p 076
WEBIKEO	p 077
■ ■ AGENCES	
ADVENTURE CONSEIL	p 080
AVENT MEDIA GROUP	p 082
AWIN	p 084
CONFLUENT DIGITAL	p 086
DATAWORK	p 088
DATAONDEMAND	p 090
DIGITALKEYS	p 092
EFFINITY	p 094
KWANKO.....	p 096
LOUDINGADS	p 098
MEDIAMOOV.....	p 100
MO&JO	p 102
NEOPERF	p 104
QWAMPLIFY PERFORMANCE (EX ADVERTISE ME).....	p 106
TRADEDODBLER.....	p 108
DENTSU	p 109
RND.....	p 110
WEEDOID	p 111



■ ■ PROPRIÉTAIRE DE FICHIER, EMAIL, SMS

AFFINICIA.....	p 114
M6 DIGITAL SERVICES.....	p 116
PRISMA MEDIA	p 118
WELCOMING.....	p 120
ACHETER-LOUER.FR.....	p 122
CCM PERFORMANCE.....	p 124
MEDIAPOST.....	p 126
MEDIAZUR	p 128
MEILLEURDESBONSPLANS. COM	p 130
NETLEGIS	p 132



■ ■ CENTRES D'APPELS

WEBHELP	p 130
---------------	-------



■ ■ SOLUTIONS TECHNOLOGIQUES

SQUADATA	p 134
YOUTGE.....	p 136
DOLEAD.....	p 138
PERFMAKER	p 139
SIRDATA	p 140

■ ■ GLOSSAIRE	p 141
---------------------	-------

DÉFINITION DU LEAD

Un lead est un prospect ayant exprimé une intention claire d'achat d'un produit ou d'un service et ayant confirmé sa volonté explicite d'être contacté.

“

LE MOT DU PRÉSIDENT

”



François DELTOUR
Président du CPA



LES LEADS DE LA NATION !

Bon je cherchais un jeu de mots pour titrer cette introduction de cette seconde édition du Book du Lead.

Le moins que l'on puisse dire est que je n'ai rien trouvé de totalement satisfaisant !

Mille excuses donc, mais ce jeu de mots au goût douteux aura au moins le mérite de placer ce commentaire sous l'axe des enjeux transnationaux.

Dans notre précédente édition, nous faisions allusion aux difficultés engendrées par la mise en place du RGDP.

Cette année, nous voilà confrontés à de nouvelles annonces, celles d'Apple et Google qui sous couvert de « protection de données des internautes », vont rendre progressivement plus délicate la récupération des adresses de prospects.

Passons sur l'intégrité des motivations affichées, il n'en reste pas moins que ces annonces ne sont pas sans impact pour l'industrie qui va être amenée à faire évoluer les modalités de collecte.

Au CPA, l'optimisme étant de rigueur, nous pensons qu'il y a là matière à opportunité pour conquérir de nouveaux territoires, pour parler différemment aux prospects de demain.

Les acteurs de la profession que vous trouverez rassemblés dans ce magnifique opuscule se préparent d'ores et déjà à ces nouveaux chantiers.

Mais pour le moment, ils sont engagés à vous servir au mieux et à vous aider à trouver vos futurs clients.

Ils se présentent à vous dans les pages qui suivent.

Bonne lecture et Bons Leads ... nationaux ou internationaux.



ÉDITO

“
**L’ÉDITO DU
PRÉSIDENT DU
COLLÈGE LEAD
DU CPA**
”



Axel HUYGHE
Président du Collège Lead
du CPA

 **infoprodigital**

L’ÉDITO DU PRÉSIDENT DU COLLÈGE LEAD DU CPA

Nous voici enfin dans le fameux « monde d’après ». Après une crise sanitaire qui a ébranlé l’économie nationale et - à contrario - conforté les acteurs de l’économie digitale dont ceux adhérents du CPA, les besoins des annonceurs en nouvelles acquisitions de clients sont plus que jamais prégnants.

La LeadGen et la Data répondent évidemment aux appétits renouvelés des directeurs acquisition et autres growth hacking managers qui doivent, après cette pause inédite, alimenter les forces commerciales de leurs entreprises. La data et le lead sont définitivement au centre du jeu.

La nouvelle édition du Book du Lead BtoC et BtoB proposent aux annonceurs les meilleures sociétés expertes - pour la plupart adhérentes du CPA - afin de les accompagner dans leurs dispositifs digitaux de conquêtes et de fidélisation. Ces partenaires « made in France » pour la plupart, experts de l’acquisition BtoC et BtoB, possèdent une richesse de ciblage et de dispositifs inégalés.

Il est à parier que cette nouvelle édition de la « Bible du Lead » qu'est devenue notre Book sera précieusement et jalousement conservée par les annonceurs.

Notre Book du Lead BtoC et BtoB a été réalisé par l'ensemble des représentants du Collège Lead du CPA qui tient à remercier particulièrement Noëlla Boullay, Aurélia Lellig et Sindy Rivière pour sa réalisation.



AVANT-PROPOS

Nous avons voulu organiser au mieux la compréhension et la lisibilité du Book du Lead. Ainsi, les acteurs de la génération de leads sont classés par cinq grandes familles :

1. Les producteurs de leads.
2. Les agences, plateformes d'affiliation et régies.
3. Les solutions technologiques.
4. Les acteurs de l'eMailing, SMS et fichiers marketing.
5. Les centres de contacts.

1. LES PRODUCTEURS DE LEADS

Ce sont les sites, comme les comparateurs, les marketplaces et autres émulateurs, qui informent les utilisateurs sur différentes thématiques (assurances, travaux, crédits, services aux professionnels, etc.) et proposent une mise en relation avec des annonceurs fournisseurs de produits ou de services.

2. LES AGENCES, PLATEFORMES D'AFFILIATION ET RÉGIES

Les sociétés intermédiaires entre annonceurs et éditeurs qui jouent un rôle de conseil stratégique auprès de leurs clients. Elles développent la création des supports publicitaires, assurent la diffusion auprès de networks et mesurent la performance des campagnes.

3. LES SOLUTIONS TECHNOLOGIQUES

Les outils innovants qui permettent la collecte de data et la génération de leads comme par exemple les techniques de call tracking, de web call back, de chat ou l'organisation de webinars.

4. LES ACTEURS DE L'EMAILING, SMS ET FICHIERS MARKETING

Les sociétés propriétaires ou gestionnaires de datas qui ciblent des segments marketings en vue de générer des prospects.

5. LES CENTRES DE CONTACTS

La lead génération à partir d'outils marketing comme la prospection téléphonique.



LEAD GENERATION & RGPD

PRÉFACE

1. Introduction

Les comparateurs, marketplaces, créateurs/diffuseurs de marque blanche et autres émulateurs (« les producteurs de leads ») mettent en relation les utilisateurs de leurs sites internet, professionnels ou non, avec des partenaires annonceurs fournisseurs de produits ou de services.

A ce titre, les producteurs de leads sont amenés à collecter des données à caractère personnel (des « données personnelles ») de leurs utilisateurs, principalement via des formulaires de collecte de données, et à les communiquer à leurs partenaires.

Les producteurs de leads sont tenus de respecter les principes et obligations issus du Règlement général sur la protection des données (« RGPD ») et de la loi Informatique et Libertés.

Nous entendons ici exposer les principales étapes à respecter pour veiller à la conformité des traitements de données personnelles à la réglementation et les bonnes pratiques à suivre.

Il est rappelé que ces bonnes pratiques sont des recommandations générales fournies en l'état des règles et des positions prises par la Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés (« CNIL ») à la date de publication du Book des acteurs du Lead, lesquelles sont susceptibles d'évoluer. Ces bonnes pratiques ne dispensent pas d'un avis juridique, au cas par cas, sur les traitements mis en œuvre.

2. Typologie des leviers de collecte

Les producteurs de leads utilisent différents moyens pour renvoyer du trafic sur leurs landing pages ou sites internet qui contiennent des formulaires de collecte de données :



3. Étapes à respecter pour veiller à la conformité des traitements de données personnelles

Préalable nécessaire : identifier les traitements de données personnelles par finalités

Les producteurs de leads peuvent collecter via leurs formulaires des données personnelles d'utilisateurs pour répondre à différentes finalités :

- (i) gestion des demandes des utilisateurs (e.g. demande de devis) et de mise en relation de ces personnes avec des annonceurs fournisseurs de produits ou services ;
- (ii) prospection commerciale pour leur propre compte ;
- (iii) transmission de données de leads aux partenaires pour de la prospection commerciale.

Étape 1 : disposer d'une base légale au traitement des données personnelles

Tout traitement de données personnelles doit reposer sur une des bases légales listées à l'article 6 du RGPD pour être licite.

En particulier, les traitements de données personnelles des producteurs de lead identifiés ci-dessus sont susceptibles d'être fondés, selon les cas, sur :

- le consentement de l'utilisateur, ou
- l'exécution d'un contrat ou de mesures précontractuelles avec l'utilisateur, ou
- l'intérêt légitime du responsable du traitement.

(ii) Cas du traitement des demandes des utilisateurs et de la mise en relation avec des annonceurs fournisseurs de produits et/ou services

Dans ce scénario, le traitement est fondé sur l'exécution du contrat et plus particulièrement, les conditions générales du site internet du producteur de leads liant ce dernier et les utilisateurs du site.

En conséquence, les utilisateurs doivent être mis en mesure de prendre connaissance des conditions générales d'utilisation et de les accepter.

BONNE PRATIQUE :

Un lien vers les conditions générales doit être accessible en pied de page du site internet et sur chaque formulaire de collecte doit figurer une case à cocher permettant aux utilisateurs de les accepter avec un lien hypertexte renvoyant vers ces conditions générales :

J'ai pris connaissance et j'accepte les conditions générales d'utilisation [lien vers les conditions générales d'utilisation].

Attention, cette case ne devra pas être pré-cochée par défaut.

(ii) Cas des traitements de données des utilisateurs à des fins de prospection commerciale

Dans ce scénario, la base légale du traitement des données à des fins de prospection commerciale dépendra de la qualité de l'utilisateur : s'il s'agit d'un professionnel (un « lead B2B ») ou non (un « lead B2C »).

• POUR LES LEADS B2B :

La prospection commerciale des leads B2B et la transmission de leurs données à des partenaires à des fins de prospection commerciale peut être fondée sur l'**intérêt légitime** du producteur de leads et ce quel que soit le support de la prospection (SMS, e-mail, courrier postal, etc.).

Attention, l'objet de la sollicitation adressée par le producteur du lead ou un partenaire doit être en

rappor t avec la profession de la personne démarchée.

L'utilisateur doit au moment de la collecte de ses données, c'est-à-dire via le formulaire, être en mesure de s'opposer, de manière simple et gratuite, (i) au traitement de ses données à des fins de prospection commerciale par le producteur de leads lui-même et (ii) à la transmission de ses données aux partenaires à des fins de prospection commerciale.

La CNIL recommande de matérialiser le droit d'opposition par une case à cocher.

BONNE PRATIQUE :

Insérer deux cases à cocher (si applicable) en dessous du formulaire de collecte de données :

- Je m'oppose à ce que mes informations soient utilisés par la société X à des fins de prospection commerciale par courrier électronique.
- Je m'oppose à ce que mes informations soient transmises aux partenaires [lien vers la liste des partenaires] de la société X à des fins de prospection commerciale par courrier électronique.

Lorsque la prospection commerciale n'est pas en rapport avec la profession de la personne concernée, les mêmes règles que celles applicables aux leads B2C devront être suivies.

• POUR LES LEADS B2C :

Lorsque la prospection commerciale est effectuée auprès de leads B2C par e-mail, SMS, MMS ou automate d'appel, le recueil du **consentement** préalable de ces utilisateurs est obligatoire sauf exceptions.

Par exception, lorsque la prospection est effectuée par appel téléphonique (hors automate d'appel) ou par courrier postal ou encore si la prospection n'est pas de nature commerciale, l'intérêt légitime du producteur de leads peut suffire.

De même, le consentement des utilisateurs n'est pas non plus nécessaire lorsque la prospection est effectuée par e-mail et concerne des produits et/ou services analogues fournis par la même entreprise qui a recueilli les données.

Pour ces exceptions, l'utilisateur devra être en mesure de s'opposer au traitement de ses données dans les mêmes conditions que celles exposées plus haut pour les leads B2B.

Le consentement. Le consentement doit être libre, spécifique, éclairé et univoque.

Le consentement doit être **libre** : le consentement ne doit pas être contraint. L'utilisateur doit disposer d'un réel choix et d'un réel contrôle sur sa décision et il doit pouvoir retirer son consentement à tout moment et facilement.

Le consentement doit être **univoque** : le consentement doit être donné par une déclaration ou tout autre acte positif clair dénué d'ambiguïté, par exemple, par le biais d'une case à cocher dédiée et qui ne soit pas pré-cochée par défaut.

Le consentement doit être **spécifique** : le consentement doit être donné pour une finalité précise et spécifique.

Attention, l'acceptation de conditions générales d'utilisation ne suffit pas.

Les utilisateurs doivent consentir distinctement (i) à la prospection commerciale effectuée par le producteur de leads lui-même et (ii) à la transmission de leurs données à des partenaires à des fins de

prospection commerciale par ces partenaires.

La CNIL admet que l'organisme qui transmet les données puisse recueillir le consentement à la transmission des données et aux opérations de prospection pour le compte de tous ses partenaires par le biais d'une seule et même case à cocher (décochée par défaut).

Le consentement doit être **éclairé** : pour que le consentement soit éclairé, l'utilisateur devrait connaître au moins l'identité du responsable du traitement et les finalités du traitement des données personnelles (voir ci-dessous « Informer les personnes concernées du traitement de leurs données »).

En résumé, le **consentement doit** :



Être donné par action positive claire



Être donné librement de façon spécifique, sans ambiguïté et en étant informé



Être prouvable par le responsable de traitement



Être retirable aussi facilement qu'il est donnée

Le **consentement ne doit pas** :



Être déduit de cases pré-cochées, du silence ou de l'inactivité



Être une condition pour recevoir un service inutile



Utiliser un langage confus



Être regroupé avec d'autres conditions

BONNE PRATIQUE :

Insérer deux cases à cocher (si applicable) en dessous des formulaires de collecte de données :

J'accepte que mes informations soient utilisées pour de la prospection commerciale par la société X par courrier électronique.

J'accepte que mes informations soient transmises aux partenaires [lien vers la liste des partenaires] de la société X à des fins de prospection commerciale par courrier électronique.

Attention, ces cases ne doivent pas être pré-cochées par défaut.

Étape 2 : informer les utilisateurs du traitement de leurs données

Les informations à fournir à l'utilisateur sont nombreuses, c'est pourquoi l'information peut être délivrée par strates : un premier niveau d'information doit être accessible sur le formulaire de collecte et un second niveau d'information doit être accessible dans la politique de confidentialité.

(i) Informations sur le formulaire de collecte

Sur la page du formulaire de collecte de données, il convient de mettre en avant les informations essentielles relatives aux traitements de données qui sont réalisés et notamment :

- l'identité du responsable de traitement ;
- les finalités des traitements ;
- les droits des personnes.

Cette mention d'information doit également contenir un lien renvoyant vers une page permettant d'accéder aux autres informations devant être fournies aux utilisateurs en vertu de l'article 13 du RGPD.

Une liste exhaustive et mise à jour des partenaires à qui les données sont transmises à des fins de prospection commerciale doit également être mise à la disposition des personnes au moment du recueil de leur consentement.

Attention, le consentement ne sera valable que pour les partenaires existants au moment du recueil du consentement. Si la liste des partenaires évolue, il conviendra de recueillir à nouveau le consentement des personnes pour la transmission de leurs données aux nouveaux partenaires.

BONNE PRATIQUE :

Les modalités suivantes peuvent être envisagées :

- soit la liste est visible directement sur le support de collecte ;
- soit la liste est trop longue et un lien hypertexte sur le support de collecte peut renvoyer vers la liste ainsi que vers les politiques de confidentialité des partenaires (voir ci-dessous).

FINALISATION DE VOTRE DEMANDE

Votre numéro de téléphone ?

JE SOUHAITE AVOIR ACCÈS À UNE SIMULATION GRATUITE CONFORMÉMENT AUX [Conditions Générales](#).

JE SOUHAITE RECEVOIR DES OFFRES PERSONNALISÉES DE SITE.FR.

JE SOUHAITE RECEVOIR DES OFFRES PERSONNALISÉES DES PARTENAIRES DE SITE.FR.

COMPARER LES OFFRES

Insérer ici un lien hypertexte renvoyant vers la liste des partenaires tenue à jour.

(ii) Information dans la politique de confidentialité

Dans la politique de confidentialité du site internet, le producteur de leads devra informer les utilisateurs de l'ensemble des traitements de données personnelles réalisés via son site internet et faire figurer les informations requises à l'article 13 du RGPD.

L'utilisateur devra notamment être informé de l'identité des destinataires ou des catégories de destinataires de leurs données c'est-à-dire l'identité ou les catégories d'annonceurs fournisseurs de produits et/ou services à qui le producteur de leads transmet leurs données pour répondre à leurs demandes (e.g. demande de devis).

Attention, cette information est indépendante de la possibilité laissée à l'utilisateur de sélectionner ou non les annonceurs fournisseurs de produits et/ou services à qui il souhaite transmettre sa demande.

Cette politique doit être aisément accessible. Un lien peut renvoyer directement vers la politique

de protection des données, clairement visible sur chaque page du site, intitulé de manière claire (« Politique de confidentialité » par exemple).

Attention, cette politique de confidentialité doit être distincte des conditions générales de vente (CGV) ou des conditions générales d'utilisation (CGU) du site internet.

Étape 3 : respecter les droits des utilisateurs

Les utilisateurs dont les données personnelles sont collectées disposent d'un droit d'accès, de rectification, d'effacement de leurs données et de limitation du traitement de leurs données.

Lorsque les données des leads B2C ou B2B sont traitées à des fins de prospection commerciale, l'utilisateur doit également avoir la possibilité de s'opposer à tout moment au traitement de ses données à des fins de prospection.

Lorsqu'un traitement de données est fondé sur le consentement des personnes ou sur l'exécution d'un contrat ou de mesures précontractuelles, les personnes concernées disposeront également du droit à la portabilité de leurs données (dans un format structuré, couramment utilisé et lisible par machine).

BONNE PRATIQUE :

Pour respecter le droit d'opposition des leads B2B et B2C au traitement de leurs données personnelles à des fins de prospection commerciale, il convient de :

- Prévoir un moyen simple de s'opposer à la réception de nouvelles sollicitations, par exemple avec un lien pour se désinscrire à la fin du message ;
- Constituer une liste repoussoir pour exclure de toute nouvelle opération de prospection les personnes opposées à de telles sollicitations.

Étape 4 : respecter le principe de limitation des finalités

Les données personnelles doivent être collectées pour des finalités déterminées, explicites et légitimes et ne pas être traitées ultérieurement d'une manière incompatible avec ces finalités.

BONNE PRATIQUE :

Il faut veiller à ne pas utiliser les données des utilisateurs pour d'autres finalités que celles pour lesquelles elles ont été recueillies, tel que le traitement de leurs demandes (e.g. demande de devis) ou la prospection commerciale.

Étape 5 : respecter le principe de minimisation des données

Les données personnelles collectées par les producteurs de leads doivent être adéquates, pertinentes et limitées à ce qui est nécessaire au regard des finalités pour lesquelles elles sont traitées.

BONNE PRATIQUE :

Il faut veiller à ne collecter via les formulaires que les données personnelles strictement nécessaires et identifier les champs du formulaire que les personnes doivent obligatoirement remplir pour le traitement de leurs demandes (par le biais d'un astérisque par exemple).

Étape 6 : limiter la durée de conservation des données personnelles

Les données personnelles doivent être conservées sous une forme permettant l'identification des utilisateurs pendant une durée n'excédant pas celle nécessaire au regard des finalités pour lesquelles elles sont traitées.

Elles peuvent être conservées plus longtemps sous forme d'archives intermédiaires lorsqu'elles présentent encore un intérêt administratif ou lorsqu'elles doivent être conservées pour répondre à une obligation légale.

BONNE PRATIQUE :

La CNIL considère que les données personnelles d'un prospect peuvent être conservées pendant un **délai de trois ans** à compter de leur collecte par le responsable de traitement ou du dernier contact émanant du prospect.

Une demande de documentation ou un clic sur un lien hypertexte contenu dans un e-mail renvoyant vers le produit promu peut être considéré comme un contact émanant du prospect. **Attention**, au contraire, la simple ouverture d'un e-mail n'est pas considérée comme un contact émanant du prospect.

Étape 7 : assurer la sécurité des données

Des mesures techniques et organisationnelles appropriées doivent être prises afin de garantir un niveau de sécurité adapté au risque, et notamment :

- la pseudonymisation, le chiffrement des données à caractère personnel,
- des moyens de garantir la confidentialité, l'intégrité, la disponibilité et la résilience constante des services de traitement,
- des moyens permettant de rétablir la disponibilité des données et leur accès dans des délais appropriés en cas d'incident physique ou technique,
- une procédure visant à tester, analyser et évaluer régulièrement l'efficacité des mesures techniques et organisationnelles pour assurer la sécurité du traitement

BONNE PRATIQUE :

Il incombe d'utiliser des moyens permettant de garantir la sécurité et la confidentialité des données personnelles lorsqu'elles sont transférées à des partenaires.

Par exemple, les fichiers de données de leads doivent être transmis en utilisant un protocole de transfert sécurisé (ex : SFTP) et non par e-mail. Il convient par exemple d'imposer par contrat aux annonceurs l'utilisation d'un web service sécurisé pour réceptionner les leads qui leur sont transmis.

Étape 8 : définir la qualification des parties au traitement

Plusieurs intermédiaires peuvent intervenir dans le traitement de données personnelles des leads et notamment : l'intermédiaire qui renvoie du trafic sur la landing page ou le site contenant un formulaire de collecte de données, le producteur de leads et l'annonceur fournisseurs de leads.

Selon les dispositifs mis en œuvre pour collecter des données de leads, ces intermédiaires pourront être qualifiés de responsable de traitement (distinct ou conjoint), sous-traitant ou sous-traitant ultérieur.

Le responsable de traitement est la personne morale (entreprise, commune, etc.) ou physique qui détermine les finalités et les moyens d'un traitement, c'est à dire l'objectif et la façon de le réaliser. (Source CNIL)

Le sous-traitant, au sens du RGPD, est la personne physique ou morale (entreprise ou organisme public) qui traite des données pour le compte d'un autre organisme (le responsable de traitement), dans le cadre d'un service ou d'une prestation (exemple : hébergeurs de données, prestataires de services, etc.). (Source CNIL)

BONNE PRATIQUE :

Il convient d'analyser précisément et de façon concrète le rôle de chacun des intervenants afin d'attribuer la qualification adéquate et de régulariser la situation contractuelle entre les parties :

- le responsable de traitement devra conclure un accord conforme à l'article 28 du RGPD avec son sous-traitant ;
- les responsables conjoints devront conclure un accord conforme à l'article 26 du RGPD.

4. Recommandations additionnelles du CPA

Saisie volontaire de la part de l'internaute : la saisie des données par les utilisateurs doit être volontaire ; toute forme de saisie manuelle ou de ressaisie des données de l'utilisateur est à proscrire.

Temps réel : la transmission des leads doit être effectuée contextuellement à la demande de l'utilisateur, c'est-à-dire le plus rapidement possible après la collecte.

Exclusivité : la transmission des leads doit être effectuée en exclusivité à l'annonceur pour lequel les leads ont été collectés, sauf accord contraire (transmission mutualisée à plusieurs annonceurs, sans jamais dépasser le nombre d'annonceurs contractuellement convenu et sous réserve d'une information conforme donnée aux utilisateurs sur les destinataires de leurs données).

Pour finir, il est recommandé de se tenir à jour sur l'évolution des règles en vigueur et de suivre les éventuelles décisions ou prises de positions publiques, notamment de la CNIL, en matière de prospection commerciale.



LES PRODUCTEURS DE LEAD



CARDATA

2 rue de Marly Le Roi
78150 - Le Chesnay

Contact :

Jeremy LELLOUCHE
📞 07 69 21 78 77
✉ jeremy.lellouche@cardata.fr



Création : 2010

Salariés : 45

CA : Plus de 10M €

BtoB

- Service Généraux / Automobile / Informatique / Télécoms

BtoC

- Automobile / Transport

■ CONTRÔLE QUALITÉ

- ⌚ Critère sélectifs et nettoyage formulaire
- ⌚ Requalification téléphonique
- ⌚ Contrôle validité email
- ⌚ Contrôle validité Téléphone

- ⌚ Contrôle validité adresse postale
- ⌚ Vérification données entreprises (BtoB)
- ⌚ Transmission leads en webservice

■ VOLUME ANNUEL DE LEADS

De 100k
à 500k

■ TYPOLOGIE DE LEADS

- ✓ MUTUALISÉS

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE AUTRE PAYS UE
ITALIE ALLEMAGNE
ESPAGNE



■ RÉFÉRENCES

- Peugeot
- Volkswagen
- Toyota



LEADER FRANÇAIS DE LA GÉNÉRATION DE LEADS POUR L'AUTOMOBILE

DATA | PERFORMANCE | LOCAL MARKETING

NOS CLIENTS :

CONSTRUCTEURS, DISTRIBUTEURS
ET SERVICES CONNEXES

+20

CONSTRUCTEURS CLIENTS

+2000

DISTRIBUTEURS
ET CONCESSIONNAIRES



+35M

de profils option activables
avec critères d'intentions
et de possession automobile



SITES AUTOMOBILES
PROPRIÉTAIRES



PARTENARIATS MÉDIA
ET CRÉATEURS
DE CONTENUS AUTOMOBILE



SOLUTIONS DE PILOTAGE
ET DE QUALIFICATION
PROPRIÉTAIRES



PLATEFORME DE MARKETING
LOCAL À DESTINATION
DES RÉSEAUX



COUVERTURE
EU + UK

VOTRE CAMPAGNE DE GÉNÉRATION DE LEADS

VOUS ÊTES :

Agence Annonceur

VOTRE CIBLE :

B2C B2B

OBJECTIFS

DRIVE-TO-STORE DRIVE-TO-WEB
 GÉNÉRATION DE LEADS CONSIDÉRATION

CRÉATION GRATUITE DE VOS VISUELS PUBLICITAIRES ?

OUI

NON

INCLUS :

- ✓ Account manager dédié
- ✓ Reporting en temps réel
- ✓ Bilans réguliers / recommandations
- ✓ Optimisation continue

Je contacte commercial@cardata.fr

pour obtenir mon potentiel

En contactant Cardata, je consens à développer rapidement mon chiffre d'affaires tout en maîtrisant mon coût d'**acquisition client**



COMPANEO

10 place du Général de Gaulle
92160 - Antony

Création : 2000

Salariés : 200

CA : Plus de 10M€

Contact :

Lawrence TAMAKLO

📞 01 70 72 25 80

✉ Itamaklo@companeo.com



BtoB

- Industrie / Equipements / Batiments travaux publics
- Services généraux / Automobile / Informatique / Télécoms
- Finance / Assurances / Gestion

■ CONTRÔLE QUALITÉ

- ☑ Critères sélectifs et nettoyage formulaire
- ☑ Requalification téléphonique
- ☑ Contrôle validité E-mail
- ☑ Contrôle validité Téléphone

- ☑ Contrôle validité adresse postale
- ☑ Vérification données entreprises (BtoB)
- ☑ Transmission leads en webservice

■ VOLUME ANNUEL DE LEADS

Plus de

500k

■ TYPOLOGIE DE LEADS

- ✓ MUTUALISÉS
- ✓ EXCLUSIFS

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE

..... AUTRE PAYS UE

ITALIE



..... HORS PAYS UE

ESPAGNE

■ RÉFÉRENCES

- Edenred
- Mercedes-Benz
- Coriolis Entreprise

COMPANEO

Infopro Digital Group

Le partenaire indispensable à votre **prospection BtoB** !

Accélérez votre **prospection commerciale**, avec nos solutions de Génération de Leads B2B exclusifs ou mutualisés.



Contactez-nous au **01 55 24 45 53**

COMPANEO une marque du groupe **INFOPRO**



CONFLUENT DIGITAL

60 Rue Jaboulay
69007 - Lyon

Contact :

Alexis BIDAULT
📞 04 37 29 25 40
✉ alexis@confluent-digital.com



Création : 2018

Salariés : 12

CA : Moins de 5M €

BtoB

- Industrie/ Equipements / Batiments travaux publics
- Service Généraux / Automobile / Informatique / Télécoms
- Finance / Assurance / Gestion

BtoC

- Automobile / Transport
- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Télécoms / Energie (abonnements)
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

■ CONTRÔLE QUALITÉ

- ⌚ Critères sélectifs et nettoyage formulaire
- ⌚ Contrôle validité E-mail
- ⌚ Contrôle validité Téléphone

- ⌚ Contrôle validité adresse postale
- ⌚ Vérification données entreprises (BtoB)
- ⌚ Transmission leads en webservice

■ VOLUME ANNUEL DE LEADS

Plus de

500k

■ TYPOLOGIE DE LEADS

- ✓ MUTUALISÉS
- ✓ EXCLUSIFS

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE

..... AUTRE PAYS UE

ITALIE

..... ALLEMAGNE

ESPAGNE



■ RÉFÉRENCES

- NC

PARTENAIRE DE VOTRE STRATÉGIE DIGITALE



NOTRE EXPERTISE

- ✓ CONSULTING STRATÉGIQUE 360°
- ✓ MEDIABUYING (SEA - SMA)
- ✓ SMS MARKETING
- ✓ EMAILING D'ACQUISITION
- ✓ Co-REGISTRATION
- ✓ Co-SPONSORING
- ✓ EMULATION (EXCLUSIF - MUTUALISÉ)
- ✓ LEAD GEN BY CALL CENTER
- ✓ BULK (LOCATION DE FICHIERS TÉLÉMARKETING)

CONFLUENT DIGITAL C'EST :

■ **+ 200 MILLIONS**
Messages publicitaires délivrés par mois

■ **+ 1,5 MILLIONS**
Leads générés par mois

■ **+ 250**
Clients actifs et satisfaits en 2021

■ **TRAFC INTERNE**
15 millions @ et 28 millions sms sur le marché FR

■ **TRAFC EXTERNE**
+ 400 publishers actifs





COOPER ADVERTISING

121, Avenue des champs Elysées
75008 - Paris

Contact :

Sébastien FRITEL
📞 01 84 25 49 00
✉ sf@cooper-ads.com



Création : 2006

Salariés : 40

CA : Plus de 10M €



- Automobile / Transport
- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Télécoms / Energie (abonnements)
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

■ CONTRÔLE QUALITÉ

- ⌚ Critères sélectifs et nettoyage formulaire
- ⌚ Requalification téléphonique
- ⌚ Contrôle validité E-mail

- ⌚ Contrôle validité Téléphone
- ⌚ Contrôle validité adresse postale
- ⌚ Transmission leads en webservice

■ VOLUME ANNUEL DE LEADS

Plus de

500k

■ TYPOLOGIE DE LEADS

- ✓ MUTUALISÉS
- ✓ EXCLUSIFS

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE	AUTRE PAYS UE
ITALIE ALLEMAGNE
ESPAGNE	



■ RÉFÉRENCES

- Reb by SFR
- Prisma Media
- Unify



LE SUCCÈS EST UNE QUESTION DE LEADS

— BUREAUX

HAMBOURG
FRANCFORT
PARIS
ALICANTE
VALENCIA

A ROCKET AMONG
THE LEAD GENERATORS
COOPER-ADVERTISING.COM/FR/



DEVIS PLUS

ZA Le Bosquet Bâtiment B
67580 - Mertzwiller

Contact :

Eric DURAND

📞 03 88 06 64 49

✉️ edurand@devis-plus.com



Création : 2008

Salariés : 8

CA : Moins de 5M €

- Industrie/ Equipements / Batiments travaux publics

- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

BtoB

BtoC

■ **CONTRÔLE QUALITÉ**

- ☑ Réqualification téléphonique
- ☑ Transmission leads en webservice

■ **VOLUME ANNUEL DE LEADS**

De 100k
à 500k

■ **TYPOLOGIE DE LEADS**

- ✓ MUTUALISÉS
- ✓ EXCLUSIFS

■ **COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE**

FRANCE AUTRE PAYS UE
ITALIE ALLEMAGNE
ESPAGNE



■ **RÉFÉRENCES**

- Tryba
- Waterair
- Abrisud



www.devis-plus.com

Accélérateur de performance commerciale



15 ans
d'expérience
sur le marché



2 000
partenaires
GCs & Agences



200 K
leads
par an



100 %
de la France
& Europe



PROFESSIONNELS DE L'HABITAT

Nous vous aidons à obtenir **plus de contacts qualifiés**, avec une réelle intention d'achat.
Nous améliorons votre visibilité et vous accompagnons dans la **gestion de vos prospects** acquis depuis internet.



GRANDS COMPTES

Nous vous accompagnons dans votre **acquisition de contacts qualifiés ou bruts**, en grande quantité, pour fournir vos réseaux, franchisés ou concessionnaires. Nous améliorons votre visibilité et votre notoriété.

AGENCES MARKETING / COMM

Nous vous aidons à fournir des **contacts qualifiés ou bruts**, en grande quantité, à vos clients nationaux ou régionaux, en complément de vos campagnes marketing ou de publicité.
Réactivité, efficacité, expérience.



EDILEAD

3 avenue de la division leclerc
92160 - Antony

Contact :

Thomas ROBINE
📞 01 81 80 38 32
✉ contact@edilead.fr



Création : 2016

Salariés : 18

CA : Plus de 10M €

- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

BtoC

■ CONTRÔLE QUALITÉ

- ☑ Critères sélectifs et nettoyage formulaire
- ☑ Requalification téléphonique
- ☑ Contrôle validité E-mail

- ☑ Contrôle validité Téléphone
- ☑ Transmission leads en webservice

■ VOLUME ANNUEL DE LEADS

Plus de

500k

■ TYPOLOGIE DE LEADS

- ✓ MUTUALISÉS
- ✓ EXCLUSIFS

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



■ RÉFÉRENCES

- Nexity
- Finvens
- My scutum
- My Money Bank
- Awin

edilead

QUALITY LEAD Generation

Régie publicitaire multi-leviers dont la génération de leads hautement qualifiés et sur-mesures est le cœur de métier.

Edilead accompagne et booste la croissance des annonceurs français depuis 2015.

Edilead en 2021

76%

de trafic sur mobile

1580

campagnes créées

563 054

leads générés

14,3 millions

de sessions enregistrées
sur nos sites

32 millions

de sms routés

+ de 8 millions €

dépensés en
achats publicitaires

98%

des clients
satisfait

85%

de commandes en
fil rouge toute l'année

240 millions

d'e-mails roulés

Nos leviers



Native ads



SMS



Retargeting



SEA



Social ads



E-mail
retargeting



E-mailing



Display
programmatique



ELIXIS

14 rue Rougemont
75009 - Paris

Contact :

Julien GRANARI
📞 06 61 40 08 54
✉️ jgranari@elixis.com



Création : 2005

Salariés : 15

CA : Moins de 5M€

- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services



■ CONTRÔLE QUALITÉ

- ☑ Critères sélectifs et nettoyage formulaire
- ☑ Contrôle validité E-mail

- ☑ Contrôle validité Téléphone
- ☑ Transmission leads en webservice

■ VOLUME ANNUEL DE LEADS

Plus de

500k

■ TYPOLOGIE DE LEADS

- ✓ MUTUALISÉS
- ✓ EXCLUSIFS

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



■ RÉFÉRENCES

- NC



**Optez pour nos formats publicitaires à la performance
pour toucher + de 15 millions de profils réactifs !**

EMAIL MARKETING . SMART OFFER . WEB PUSH NOTIFICATIONS . CO-REGISTRATION

Diffusion ciblée
de vos messages publicitaires

10 millions d'internautes engagés
et 3 millions de leads générés par mois

Solide écosystème
technologique propriétaire

15 ans d'expertise dans
l'acquisition de profils opt'in



Contactez-nous !

> www.elixis.com
> 01 84 60 50 50

Plus de 200 clients par an.

europ
assistance
meilleurtaux.com

TimeOne

PRISMA MEDIA

Wonderbox
éditeur de réas



HELLOPRO

5 Avenue de la République
75011 - Paris

Contact :

Nicolas SCHUMACHER
📞 01 83 79 93 04
✉ nschumacher@hellopro.fr



Création : 2001

Salariés : 100

CA : Entre 5M€ et 10M€



- Industrie/ Equipements / Batiments travaux publics
- Service Généraux / Automobile / Informatique / Télécoms
- Finance / Assurance / Gestion

■ CONTRÔLE QUALITÉ

- ☑ Critères sélectifs et nettoyage formulaire
- ☑ Requalification téléphonique
- ☑ Contrôle validité E-mail
- ☑ Contrôle validité Téléphone

- ☑ Contrôle validité adresse postale
- ☑ Vérification données entreprises (BtoB)
- ☑ Transmission leads en webservice

■ VOLUME ANNUEL DE LEADS

Moins de

100k

■ TYPOLOGIE DE LEADS

- ✓ MUTUALISÉS
- ✓ EXCLUSIFS

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



■ RÉFÉRENCES

- Volkswagen
- Allianz
- Jungheinrich
- SFR

Alimentez vos commerciaux en prospects B2B qualifiés

 <p>Électricien (38) - Véhicule Utilitaire Volkswagen Recherche véhicule utilitaire de type gros fourgon électrique neuf Transmis à : Volkswagen</p>	 <p>PME Industrielle (43) - Transpalette industrielle Recherche 3 transpalettes électrique location longue durée Transmis à : Still et Jungheinrich</p>
 <p>Agence de nettoyage (94) - Recrutement Recherche 2 agents d'entretien à court terme Transmis à : Manpower</p>	 <p>Expert Comptable (39) - Assurances Souhaite remettre à plat ses contrats d'assurance Transmis à : Allianz & Gan</p>

Notre savoir faire est Digital et Call



Recevez vos 1^{er} leads en quelques jours

1. Identification de la cible
2. Crédit des campagnes
3. Réglage de l'équilibre “Qualité/Quantité”
4. Atteinte des objectifs et suivi du ROI

Contactez-nous et profitez de notre expertise !

INFO PRO
MEDIA DIGITAL

10 place du Général de Gaulle
92160 - Antony

Création : 2000

Salariés : 4000

CA : Plus de 10M €

Contact :

Stéphanie GUILLOTIN

• 01 77 92 95 17

✉ stephanie.guillotin@infopro-digital.com



BtoB

- Industrie/ Equipements / Batiments travaux publics
- Service Généraux / Automobile / Informatique / Télécoms
- Finance / Assurance / Gestion

■ CONTRÔLE QUALITÉ

- ☑ Critères sélectifs et nettoyage formulaire
- ☑ Requalification téléphonique
- ☑ Contrôle validité E-mail
- ☑ Contrôle validité Téléphone

- ☑ Contrôle validité adresse postale
- ☑ Vérification données entreprises (BtoB)
- ☑ Transmission leads en webservice

■ VOLUME ANNUEL DE LEADS

Moins de

100k

■ TYPOLOGIE DE LEADS

- ✓ EXCLUSIFS

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



■ RÉFÉRENCES

- Free Pro
- Mailinblack
- Euler Hermes

Votre partenaire pour cibler les décideurs B2B et faire décoller vos ventes !

35 marques médias influentes et leaders sur leur marché

12M de visiteurs uniques, décideurs et experts
56% d'audience exclusive

4M de contacts qualifiés et actifs en base
100% 1st party



NOTORIÉTÉ - EXPERTISE - LEADS

Nous actionnons les leviers les plus pertinents pour répondre à vos objectifs de croissance et de développement de votre d'image



INFOPRODATA

10 place du Général de Gaulle
92160 - Antony

Contact :

Axel HUYGHE

📞 01 79 06 77 95

✉️ axel.huyghe@infopro-digital.com



Création : 2001

Salariés : 70

CA : Entre 5M€ et 10M€



- Industrie / Equipements / Batiments travaux publics
- Services généraux / Automobile / Informatique / Télécoms
- Finance / Assurances / Gestion

■ CONTRÔLE QUALITÉ

- ☑ Critères sélectifs et nettoyage formulaire
- ☑ Requalification téléphonique
- ☑ Contrôle validité E-mail
- ☑ Contrôle validité Téléphone

- ☑ Contrôle validité adresse postale
- ☑ Vérification données entreprises (BtoB)
- ☑ Transmission leads en webservice

■ VOLUME ANNUEL DE LEADS

Moins de

100k

■ TYPOLOGIE DE LEADS

- ✓ EXCLUSIFS

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



■ RÉFÉRENCES

- Sage
- Mail In Black
- Siemens



MENEZ DES ACTIONS MARKETING ULTRA-CIBLÉES !

N°1 EN BASE DE DONNÉES
B2B EN FRANCE
100% 1st Party

4M

DE CONTACTS ACTIFS ET NOMINATIFS

11Md

DE DONNÉES COMPORTEMENTALES

80% taux de couverture de l'économie française

NOS SOLUTIONS

Leads



Inbound Marketing



E-mailing



CRM & Enrichissement





L'EXPO PERMANENTE

10 place du Général de Gaulle
92160 - Antony

Création : 2008

Salariés : 50

CA : Moins de 5M€

Contact :

Cédric DUQUENNE

• 01 79 06 70 49

✉ cedric.duquenne@infopro-digital.com



- Industrie / Equipements / Batiments travaux publics

BtoB

■ CONTRÔLE QUALITÉ

- ☑ Critères sélectifs et nettoyage formulaire
- ☑ Requalification téléphonique
- ☑ Contrôle validité E-mail
- ☑ Contrôle validité Téléphone

- ☑ Contrôle validité adresse postale
- ☑ Vérification données entreprises (BtoB)
- ☑ Transmission leads en webservice

■ VOLUME ANNUEL DE LEADS

De 100k
à 500k

■ TYPOLOGIE DE LEADS

- ✓ MUTUALISÉS
- ✓ EXCLUSIFS

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



..... ALLEMAGNE

■ RÉFÉRENCES

- Air Liquide
- Bayer
- Mitsubishi
- Schneider



LE PARISIEN

10 boulevard de grenelle
75015 - Paris

Création : 1945

Salariés : 400

CA : Plus de 10M€

Contact :

Guillaume BOURNIZIEN

📞 06 15 59 64 74

✉ gbournizien@leparisien.fr



BtoB

- Services généraux / Automobile / Informatique / Télécoms
- Finance / Assurances / Gestion

BtoC

- Automobile / Transport
- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Télécoms / Energie (abonnements)
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

■ CONTRÔLE QUALITÉ

⌚ Transmission leads en webservice

■ VOLUME ANNUEL DE LEADS

Moins de

100k

■ TYPOLOGIE DE LEADS

- ✓ MUTUALISÉS
- ✓ EXCLUSIFS

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



■ RÉFÉRENCES

- NC

1^{er} GUIDE D'ACHAT

DANS L'UNIVERS DE LA PRESSE EN LIGNE



25

MILLIONS DE
VISITES / AN*

3%

TAUX DE
TRANSFORMATION
MOYEN**

160K

INSCRITS À
LA NEWSLETTER

20%

TAUX DE CLIC
MOYEN**



LEAD CREATIVE

500 Chemin des Grandes Terres
13122 - VENTABREN

Contact :

Guillaume GERARD

• 06 89 84 88 57

✉ ggerard@lead-creative.com



Création : 2012

Salariés : 5

CA : Moins de 5M€

BtoB

- Industrie / Equipements / Batiments travaux publics
- Services généraux / Automobile / Informatique / Télécoms
- Finance / Assurances / Gestion

BtoC

- Automobile / Transport
- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Télécoms / Energie (abonnements)
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

■ CONTRÔLE QUALITÉ

- ☑ Critères sélectifs et nettoyage formulaire
- ☑ Requalification téléphonique
- ☑ Contrôle validité E-mail
- ☑ Contrôle validité Téléphone

- ☑ Contrôle validité adresse postale
- ☑ Vérification données entreprises (BtoB)
- ☑ Transmission leads en webservice

■ VOLUME ANNUEL DE LEADS

Plus de

500k

■ TYPOLOGIE DE LEADS

- ✓ MUTUALISÉS
- ✓ EXCLUSIFS

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE	AUTRE PAYS UE
ITALIE	ALLEMAGNE
ESPAGNE	HORS PAYS UE



■ RÉFÉRENCES

- ENI
- WEBEDIA
- ORANGE



LEAD CREATIVE

PLUS QU'UN PRESTATAIRE, UN VÉRITABLE PARTENAIRE
POUR VOS OBJECTIFS MARKETING

Nous générions du leads depuis plus de 9 ans.
Véritable accompagnateur externe, Lead Creative vous propose des offres clés en main,
des packages sur-mesure, répondant à vos objectifs.



UN RÉSEAU SPÉCIFIQUE

Notre réseau est composé d'éditeurs,
de bases SMS opt in Français de
plusieurs millions de contacts.



TRANSPARENCE TOTALE

Nous fournissons l'ensemble des
informations notamment sur la
provenance du lead généré.



PERFORMANCE

Un modèle économique à la
performance sur le secteur
BtoB et BtoC.

CONTACT COMMERCIAL

M. GERARD Guillaume

06 89 84 88 57

ggerard@lead-creative.com



LEADVALUE

23 rue du départ
75014 - Paris

Contact :

Moise DENAGE
📞 06 23 81 12 27
✉️ mdenage@leadvalue.fr



Création : 2017

Salariés : 6

CA : Entre 5M € et 10M €

- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services



■ CONTRÔLE QUALITÉ

- ⌚ Critères sélectifs et nettoyage formulaire
- ⌚ Requalification téléphonique
- ⌚ Contrôle validité E-mail

- ⌚ Contrôle validité Téléphone
- ⌚ Contrôle validité adresse postale
- ⌚ Transmission leads en webservice

■ VOLUME ANNUEL DE LEADS

De 100k
à 500k

■ TYPOLOGIE DE LEADS

- ✓ MUTUALISÉS

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



■ RÉFÉRENCES

- Cogedim, Nexity, Pichet Immobilier, Travaulib, Bouygues Immobilier, Arema Energy, Enerconfort, Delta Dore (Lead Alarm), Tryba, ...



VOTRE NOUVEAU **LEADMASTER**



**SOLUTION CRM
100% DÉDIÉE
À LA PROSPECTION**

L. Automatise la prise en charge de vos Leads, et intervient à chaque phase du tunnel de transformation.

**NE PERDEZ PLUS DE LEADS,
TRANSFORMEZ VOS PROSPECTS
EN CLIENTS !**

1

L. CENTRALISE VOS LEADS

2

L. DISTRIBUE VOS PROSPECTS

3

L. ÉQUIPE VOS AGENTS SUR LE TERRAIN (APPLICATION DÉDIÉE)

4

L. ASSURE LE SUIVI DE VOTRE PORTFOLIE D'AFFAIRES

5

L. PILOTE VOTRE STRATÉGIE



MANAGEO

290 avenue Galilée, Parc Cézanne 2 -
bat J
13080 - Marseille

Contact :

Lionel BIANCO
📞 04 42 90 83 30
✉️ l.bianco@manageo.fr



Création : 1999

Salariés : 60

CA : Plus de 10M€

BtoB

- Industrie / Equipements / Batiments travaux publics
- Services généraux / Automobile / Informatique / Télécoms
- Finance / Assurances / Gestion

■ CONTRÔLE QUALITÉ

- ✓ Critères sélectifs et nettoyage formulaire
- ✓ Requalification téléphonique
- ✓ Contrôle validité E-mail
- ✓ Contrôle validité Téléphone
- ✓ Contrôle validité adresse postale
- ✓ Vérification données entreprises (BtoB)
- ✓ Transmission leads en webservice

■ VOLUME ANNUEL DE LEADS

Moins de

100k

■ TYPOLOGIE DE LEADS

- ✓ MUTUALISÉS
- ✓ EXCLUSIFS

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



■ RÉFÉRENCES

- NC

ALIMENTEZ EN TEMPS RÉEL VOS FORCES DE VENTE EN CONTACTS QUALIFIÉS

Manageo, spécialiste
de la génération de lead b2b



Une base issue
de sources officielles



De multiples segments
de réactifs par verticales



Un scoring de solvabilité
pour des prospects fiables

Pour plus d'informations :
leadgen@manageo.fr
04.42.90.83.30
#DatActivateYourBusiness





TAGADAMEDIA

55 rue legendre
75017 - Paris

Contact :

Olivier COLOMB
01 40 53 02 83
olivier@tagadamedia.com



Création : 2015

Salariés : 30

CA : Entre 5M € et 10M €



- Automobile / Transport
- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Télécoms / Energie (abonnements)
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

■ CONTRÔLE QUALITÉ

- ✓ Critères sélectifs et nettoyage formulaire
- ✓ Requalification téléphonique
- ✓ Contrôle validité E-mail

- ✓ Contrôle validité Téléphone
- ✓ Contrôle validité adresse postale
- ✓ Transmission leads en webservice

■ VOLUME ANNUEL DE LEADS

Plus de

500k

■ TYPOLOGIE DE LEADS

- ✓ EXCLUSIFS

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE

..... AUTRE PAYS UE

ITALIE

..... HORS PAYS UE

ESPAGNE



■ RÉFÉRENCES

- SFR
- Vattenfall
- Premista
- Prisma Media



LA PLATEFORME CLOUD DE L'ACQUISITION CLIENT

- Collecte : leads intentionnistes
- Location : Fiches vérifiées et qualifiées
- Web2Call : Prises de RDV / Ventes
- 100% RGPD
- Présence internationale :



Plus de **6 millions** de profils optin issus de nos sites propriétaires en France (12 millions worldwide)

• TimeOne Group

TIMEONE PUBLISHING

114 rue Victor Hugo
92300 - Levallois Perret

Contact :

Léa LABESSE
📞 06 35 50 72 20

✉️ lea.labesse@timeonegroup.com



Création : 2007

Salariés : 10

CA : Moins de 5M €

BtoB

- Service Généraux / Automobile / Informatique / Télécoms

BtoC

- Automobile / Transport
- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Télécoms / Energie (abonnements)
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

■ CONTRÔLE QUALITÉ

- ✓ Critères sélectifs et nettoyage formulaire
- ✓ Requalification téléphonique
- ✓ Contrôle validité E-mail,

- ✓ Contrôle validité adresse postale
- ✓ Transmission leads en webservice

■ VOLUME ANNUEL DE LEADS

De 100k
à 500k

■ TYPOLOGIE DE LEADS

- ✓ MUTUALISÉS
- ✓ EXCLUSIFS

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE

..... AUTRE PAYS UE



■ RÉFÉRENCES

- ENI
- Volkswagen
- Bouygues Télécom

WE ARE LEAD SPECIALISTS

Boostez les performances de vos campagnes Lead Generation
en gardant la pleine maîtrise de vos coûts d'acquisition

- EMAIL MARKETING
- COREGISTRATION
- CALL CENTERS
- EMULATEURS & COMPARATEURS
- SOCIAL & NATIVE ADS

- SOLUTION DE DÉDUPLICATION
- PLACE DE MARCHÉ DE LEADS
- YIELD
- LEAD NURTURING
- STUDIO CRÉATIF
- DCO
- RETARGETING

Ils nous font confiance



unify

UNIFY
DIGITAL FACTORY

8 rue Saint-Fiacre
75002 - Paris

Création : 2007

Salariés : 12

CA : Moins de 5M€

Contact :

Klervia BIANCHI

06 40 89 77 63

kervia.bianchi@unifygroup.com



BtoB

- Services généraux / Automobile / Informatique / Télécoms

BtoC

- Automobile / Transport
- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Télécoms / Energie (abonnements)
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

■ CONTRÔLE QUALITÉ

- ✓ Critères sélectifs et nettoyage formulaire
- ✓ Contrôle validité E-mail
- ✓ Contrôle validité Téléphone

- ✓ Contrôle validité adresse postale
- ✓ Transmission leads en webservice

■ VOLUME ANNUEL DE LEADS

Plus de

500k

■ TYPOLOGIE DE LEADS

- ✓ EXCLUSIFS

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



■ RÉFÉRENCES

- NC

Unify inspire la vie quotidienne de 48 millions de Français



aufeminin marmiton

PAROLE DE **MAMANS**

Doctissimo

ENUMERIQUES[®]

Beauté test

FRAICHES

MY LITTLE PARIS

Découvrez nos solutions
pour accompagner
vos objectifs d'acquisition
et de génération de leads
qualifiés grâce à nos bases
propriétaires **Unify U2**
et **MyTF1** ainsi que
notre réseau de bases
partenaires premium.

Emailing CPM/ CPC/CPL
Clic Lead CPL
Jeu-Concours CPL

Test Drive CPL
Social Ads CPC
SMS Drive-to-Store

Coregistration CPL
Échantillonnage CPL
Télémarketing



WEBOFLY

264 avenue victor hugo
94120 - Fontenay sous bois

Contact :

Halim RIHANI
📞 01 84 80 88 74
✉ halim@webofly.com



Création : 2016

Salariés : 2

CA : Moins de 5M€

- Immobilier / Travaux / Habitat / Services



■ CONTRÔLE QUALITÉ

- ✓ Critères sélectifs et nettoyage formulaire
- ✓ Contrôle validité Téléphone
- ✓ Contrôle validité adresse postale

■ VOLUME ANNUEL DE LEADS

Moins de

100k

■ TYPOLOGIE DE LEADS

- ✓ EXCLUSIFS

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



■ RÉFÉRENCES

- Engie home service
- O2toit
- A+ Energies
- IHE Energies
- Europe Energie
- Vecteur Energie
- Groupe Energie de France

ACCROCHEZ LE BON PROSPECT AU BON MOMENT

devis pompe à chaleur air-eau



webofly®

01 84 80 88 74



WEBRIVAGE

1200 avenue Olivier Perroy
Les Portes de Rousset - BAT C
13106 Rousset cedex
13106 - Marseille

Création : 2006

Salariés : 40

CA : Plus de 10M€

Contact :

Service Commercial

📞 04 84 49 02 99

✉️ commercial@webrivage.com



- Automobile / Transport
- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Télécoms / Energie (abonnements)
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

■ CONTRÔLE QUALITÉ

- ✓ Critères sélectifs et nettoyage formulaire
- ✓ Contrôle validité E-mail
- ✓ Contrôle validité Téléphone

- ✓ Contrôle validité adresse postale
- ✓ Transmission leads en webservice

■ VOLUME ANNUEL DE LEADS

Plus de

500k

■ TYPOLOGIE DE LEADS

- ✓ MUTUALISÉS
- ✓ EXCLUSIFS

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE

ITALIE

ESPAGNE



■ RÉFÉRENCES

- Nexit
- M6
- Prisma Media



COLLECTE DE PROSPECTS QUALIFIÉS

- COREGISTRATION
- COSPONSORING
- EMAILING/DISPLAY
- SMS à partir de
0.10€
le SMS envoyé*
- LEADS TELEPHONIQUES
- JEUX CONCOURS LANDING PAGE
- SEO à partir de
25€
le lien*

à partir de
0.25€
le lead collecté*

à partir de
0.10€
le lead collecté*

**Nous avons les
solutions qui vous correspondent.**

► +33 4 84 49 02 99
commercial@webrivage.com





WEENDEAL

14 rue Delambre
75014 - Paris

Contact :

Marina MELAIMI

📞 01 42 50 08 77

✉ marina.melaimi@weenddeal.com



Création : 2008

Salariés : 10

CA : Entre 5M € et 10M €

- Finance / Assurance / Gestion

BtoB

- Finance / Assurance / Défiscalisation

BtoC

■ CONTRÔLE QUALITÉ

- ☑ Critères sélectifs et nettoyage formulaire
- ☑ Contrôle validité E-mail

- ☑ Contrôle validité Téléphone
- ☑ Transmission leads en webservice

■ VOLUME ANNUEL DE LEADS

De 100k
à 500k

■ TYPOLOGIE DE LEADS

- ✓ MUTUALISÉS
- ✓ EXCLUSIFS

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE

ITALIE



■ RÉFÉRENCES

- NC



VOS PROSPECTS EN UN CLIC !



3 500

PARTENAIRES
SATISFAITS

**NOUS TROUVONS LES PROSPECTS,
VOUS DÉVELOPPEZ VOTRE CA.**

ASSURANCE - FINANCEMENT

www.weendeal.com/fr/pro



- ✓ Leads qualifiés en temps réel
- ✓ Accompagnement par un conseiller dédié
- ✓ Plateforme SaaS disponible 24h/24

commercial@weendeal.com

01 42 50 08 77



YACLA

4 rue René Rouchy
49100 - Angers

Contact :

Jeremy GRENTE
📞 06 70 96 36 38
✉ jeremy@yac.la



Création : 2021

Salariés : 10

CA : Plus de 10M €

BtoB

- Service Généraux / Automobile / Informatique / Télécoms
- Finance / Assurance / Gestion

BtoC

- Automobile / Transport
- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Télécoms / Energie (abonnements)
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

■ CONTRÔLE QUALITÉ

- ☑ Critère sélectifs et nettoyage formulaire
- ☑ Contrôle validité E-mail
- ☑ Contrôle validité Téléphone
- ☑ Contrôle validité adresse postale

- ☑ Vérification données entreprises (BtoB)
- ☑ Transmission leads en webservice

■ VOLUME ANNUEL DE LEADS

Plus de

500k

■ TYPOLOGIE DE LEADS

- ✓ EXCLUSIFS

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



ESPAGNE

■ RÉFÉRENCES

- NC



YACLA

BREAKING AWAY FROM THE PACK

Yacla vous offre la puissance d'une architecture d'acquisition de lead en évolution permanente. Faites passer vos forces de vente au niveau supérieur, avec des contacts de qualité et pré-engagés, qu'ils n'auront plus qu'à transformer ! Transparence, GRPD compliance, contrôle qualité et dédoublonnage, Yacla coche toutes les cases...
Contactez-nous !

700K
LEADS
GÉNÉRÉS
PAR AN

Énergie
Télécom
Assurance
BtoB
Télésurveillance



yacla.com



02 41 19 13 90



hello@yac.la



ASSUR AGENCY

74 Allée Helsinki
83500 La Seyne sur Mer

Contact :

Rémi MARTEL
📞 04 89 29 11 61
✉️ remi.martel@assuragency.com

Création : 2003

Salariés : 20

CA : Plus de 10M€

BtoC

■ **CONTRÔLE QUALITÉ**

- ⌚ Critères sélectifs et nettoyage formulaire
- ⌚ Requalification téléphonique
- ⌚ Contrôle validité Téléphone
- ⌚ Contrôle validité adresse postale
- ⌚ Transmission leads en webservice

■ **VOLUME ANNUEL DE LEADS**

Plus de

500k

■ **TYPOLOGIE DE LEADS**

- ✓ MUTUALISÉS
- ✓ EXCLUSIFS

■ **COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE**

FRANCE



■ **RÉFÉRENCES**



BATIPRODUITS

Antony Parc 2 - 10 place du Général de Gaulle
La Croix de Berny - BP 20156
92186 Antony

Contact :

Anne Lucie DELASALLE

📞 01 79 06 70 52

✉ anne-lucie.delasalle@infopro-digital.com

Création : 2001

Salariés : 5

CA : Moins de 5M €

- Industrie/ Equipements / Batiments travaux publics



■ CONTRÔLE QUALITÉ

- ☑ Contrôle validité E-mail
- ☑ Contrôle validité Téléphone

- ☑ Contrôle validité adresse postale
- ☑ Vérification données entreprises (BtoB)

■ VOLUME ANNUEL DE LEADS

De 100k
à 500k

■ TYPOLOGIE DE LEADS

- ✓ MUTUALISÉS

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



■ RÉFÉRENCES

- VELUX
- DELABIE
- AGC



COMPARADISE

32 bis Avenue André Roussin,
13007 Marseille

Contact :

Benjamin MAZA
📞 07 85 88 83 58
✉️ bmaza@comparadise.com

Création : 2007

Salariés : 25

CA : Plus de 10M€

BtoB

- Finance / Assurances /
Gestion

BtoC

- Finance / Assurance /
Défiscalisation

■ CONTRÔLE QUALITÉ

- ⌚ Critères sélectifs et nettoyage formulaire
- ⌚ Contrôle validité E-mail
- ⌚ Contrôle validité Téléphone

- ⌚ Contrôle validité adresse postale
- ⌚ Vérification données entreprises (BtoB)
- ⌚ Transmission leads en webservice

■ VOLUME ANNUEL DE LEADS

Plus de

500k

■ TYPOLOGIE DE LEADS

- ✓ MUTUALISÉS
- ✓ EXCLUSIFS

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



■ RÉFÉRENCES

- Lynx.fr et LesFurets.com
- AXA
- Allianz
- April
- AESIO
- Direct Assurance
- La Mutuelle Générale
- MMA
- Santiane



INTERNET MANAGER

1 route de kerouter
29950 Clohars-fouesnant

Contact :

Olivier SAUVAGE
📞 06 15 46 16 21
✉️ osauvage@internet-manager.fr

Création : 2010

Salariés : 1

CA : Moins de 5M€



■ CONTRÔLE QUALITÉ

- ☑ Critères sélectifs et nettoyage formulaire
- ☑ Contrôle validité E-mail

- ☑ Contrôle validité Téléphone
- ☑ Transmission leads en webservice

■ VOLUME ANNUEL DE LEADS

De 100k
à 500k

■ TYPOLOGIE DE LEADS

- ✓ MUTUALISÉS
- ✓ EXCLUSIFS

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



■ RÉFÉRENCES

- NC

Leads.fr

LEADS.FR

18 rue du lac St Andre
73370 Le Bourget du Lac

Contact :

Emmanuel NAMER

📞 06 32 11 34 75

✉ emmanuel.namer@gmail.com

Création : 2019

Salariés : 10

CA : Plus de 10M€

BtoC

■ CONTRÔLE QUALITÉ

- ⌚ Critères sélectifs et nettoyage formulaire
- ⌚ Requalification téléphonique
- ⌚ Contrôle validité E-mail

- ⌚ Contrôle validité Téléphone
- ⌚ Transmission leads en webservice

■ VOLUME ANNUEL DE LEADS

Plus de

500k

■ TYPOLOGIE DE LEADS

- ✓ MUTUALISÉS

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



■ RÉFÉRENCES

- edf
- pichet
- bouygues



MAGILEADS

40 rue de Plaisance 75014 Paris
75014 Paris

Contact :

Christian MARTINEAU
📞 07 88 91 45 28
✉️ christian@magileads.eu

Création : 2018

Salariés : 10

CA : Moins de 5M€

BtoB

- Industrie / Equipements / Batiments travaux publics
- Services généraux / Automobile / Informatique / Télécoms
- Finance / Assurances / Gestion

■ CONTRÔLE QUALITÉ

- ☑ Critères sélectifs et nettoyage formulaire
- ☑ Requalification téléphonique
- ☑ Contrôle validité E-mail

- ☑ Vérification données entreprises (BtoB)
- ☑ Transmission leads en webservice

■ VOLUME ANNUEL DE LEADS

Moins de

100k

■ TYPOLOGIE DE LEADS

- ✓ EXCLUSIFS

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE

..... AUTRE PAYS UE



■ RÉFÉRENCES

- NC



NEWDEAL THE LEAD STORE

14 boulevard du maréchal juin
44100 Nantes

Contact :

Thomas SPANIER

📞 06 51 07 30 50

✉️ thomas@newdealstore.com

Création : 2016

Salariés : 20

CA : Moins de 5M €

- Service Généraux / Automobile / Informatique / Télécoms

BtoB

■ CONTRÔLE QUALITÉ

- ☑ Critères sélectifs et nettoyage formulaire
- ☑ Requalification téléphonique
- ☑ Contrôle validité E-mail
- ☑ Contrôle validité Téléphone

- ☑ Contrôle validité adresse postale
- ☑ Vérification données entreprises (BtoB)
- ☑ Transmission leads en webservice

■ VOLUME ANNUEL DE LEADS

Moins de

100k

■ TYPOLOGIE DE LEADS

- ✓ MUTUALISÉS
- ✓ EXCLUSIFS

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE

..... AUTRE PAYS UE

ESPAGNE



■ RÉFÉRENCES

- Hpe
- Cheops Technology
- Microsoft



QASSA B.V.

Planetenveld 35, 3893GE,
3893 Zeewolde, The Netherlands

Contact :

Grégoire LOPEZ

📞 31 (0)36 539 78 68

✉️ sales@qassa.fr

Création : 2000

Salariés : 15

CA : Entre 5M€ et 10M€



- Industrie / Equipements / Batiments travaux publics
- Services généraux / Automobile / Informatique / Télécoms
- Finance / Assurances / Gestion

■ CONTRÔLE QUALITÉ

⌚ Critères sélectifs et nettoyage formulaire

⌚ Contrôle validité E-mail

■ VOLUME ANNUEL DE LEADS

De 100k
à 500k

■ TYPOLOGIE DE LEADS

- ✓ MUTUALISÉS
- ✓ EXCLUSIFS

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



AUTRE PAYS UE

..... ALLEMAGNE

■ RÉFÉRENCES

- NC



WAISSO

6 rue Galilée
75116 Paris

Contact :

Cyril FLEURET

📞 06 64 24 74 05

✉️ cyril.fleuret@waisso.com

Création : 2003

Salariés : 75

CA : Entre 5M € et 10M €

BtoB

- Industrie/ Equipements / Batiments travaux publics
- Service Généraux / Automobile / Informatique / Télécoms

BtoC

- Automobile / Transport
- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

■ CONTRÔLE QUALITÉ

- ⌚ Critères sélectifs et nettoyage formulaire
- ⌚ Contrôle validité E-mail
- ⌚ Contrôle validité Téléphone

- ⌚ Contrôle validité adresse postale
- ⌚ Vérification données entreprises (BtoB)
- ⌚ Transmission leads en webservice

■ VOLUME ANNUEL DE LEADS

Moins de

100k

■ TYPOLOGIE DE LEADS

- ✓ EXCLUSIFS

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE

..... AUTRE PAYS UE



■ RÉFÉRENCES

- Nestlé
- Accor
- Spie
- Saint-Gobain
- Croix-Rouge
- Brita
- Weber
- CGR...



WEBIKEO

1940 Route de Loqui
13290 Aix-en-Provence

Contact :

Pierre-Henri TATARANNO

📞 06 11 41 64 72

✉ pht@webikeo.fr

Création : 2014

Salariés : 40

CA : Entre 5M € et 10M €



- Industrie/ Equipements / Batiments travaux publics
- Service Généraux / Automobile / Informatique / Télécoms
- Finance / Assurance / Gestion

■ CONTRÔLE QUALITÉ

☑ Critères sélectifs et nettoyage formulaire

☑ Transmission leads en webservice

☑ Contrôle validité E-mail

■ VOLUME ANNUEL DE LEADS

De 100k
à 500k

■ TYPOLOGIE DE LEADS

✓ MUTUALISÉS

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



■ RÉFÉRENCES

- Orange
- DocuSign
- Elegia



LES AGENCES, RÉGIES ET PLATEFORMES



ADVENTURE

ADVENTURE CONSEIL

134 rue Aristide Briand
92300 - Levallois-Perret

Contact :

Boris BRONKHORST

• 06 08 27 63 58

✉ bbronkhorst@adventureconseil.com



Création : 2013

Salariés : 18

CA : Entre 5M€ et 10M€

BtoB

- Industrie / Equipements / Batiments travaux publics
- Services généraux / Automobile / Informatique / Télécoms
- Finance / Assurances / Gestion

BtoC

- Automobile / Transport
- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Télécoms / Energie (abonnements)
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

MODÈLE ÉCO

- CPL
- CPC
- CPM

SUPPORTS PRIVILÉGIÉS



Emailing



Autres

COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



..... ALLEMAGNE

ITALIE

ESPAGNE

RÉFÉRENCES

- SFR
- Galeries Lafayettes
- Volkswagen



Agence
d'acquisition
digitale

Boostez l'acquisition et la conversion de vos prospects

Résolument orientés ROI, notre mission : conquérir pour vous de nouveaux acheteurs de vos produits et services et vous accompagner dans l'acquisition et la gestion de vos prospects.

Contactez-nous

148 rue Aristide Briand,
92300 Levallois-Perret

contact@adventureconseil.com
01 47 30 16 23
www.adventureconseil.com



Conseil en stratégie
d'acquisition



Routage PRM
et CRM



Monitoring et diffusion
des campagnes



Développement
technique sur mesure



Création et aide
au renouvellement



Réglementation
CNIL et RGPD

Ils nous font confiance



adventureconseil.com



avent media. group

AVENT MEDIA GROUP

44 ave Georges Pompidou
92300 - Levallois-Perret

Contact :

Franck LEWKOWICZ
📞 01 41 79 24 85
✉ franck@avent-media.fr



Création : 2005

Salariés : 70

CA : Plus de 10M€

BtoB

- Services généraux / Automobile / Informatique / Télécoms
- Finance / Assurances / Gestion

BtoC

- Automobile / Transport
- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Télécoms / Energie (abonnements)
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

MODÈLE ÉCO

- CPL
- CPC
- CPM
- Hybride

SUPPORTS PRIVILÉGIÉS



Emailing



Display



Editeurs de contenu



Social



Autres

COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



AUTRE PAYS UE

ITALIE

..... ALLEMAGNE

ESPAGNE

..... HORS PAYS UE

RÉFÉRENCES

- NC



La data au service de l'expérience client.

VOS PROBLÉMATIQUES

MARKETING LOCAL
DRIVE TO STORE
OMNICANAL
ACQUISITION
COUPONING
SAMPLING
TEST DRIVE
NOTORIÉTÉ
ROI

EMAIL MARKETING
PROGRAMMATIQUE
RESEAUX SOCIAUX
INFLUENCE
STUDIO CREA
SEO / SEM
DISPLAY
MOBILE
CRM

NOS LEVIERS ET SOLUTIONS

INFLUENS
network

avent media.

skaze.
Omnichannel Programmatic Trading Desk



AWIN

117-119 Quai de Valmy
75010 - Paris

Contact :

Ludovic LEGAY
📞 06 27 38 32 17
✉ Ludovic.legay@awin.com



Création : 2000

Salariés : 90

CA : Plus de 10M€

BtoB

- Services généraux / Automobile / Informatique / Télécoms
- Finance / Assurances / Gestion

BtoC

- Automobile / Transport
- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Télécoms / Energie (abonnements)
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

■ MODÈLE ÉCO

- CPL

■ SUPPORTS PRIVILÉGIÉS



Emailing



Display



Editeurs de contenu



Social



Autres

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE

..... AUTRE PAYS UE

ITALIE

..... ALLEMAGNE

ESPAGNE

..... HORS PAYS UE



■ RÉFÉRENCES

- Cofidis
- Vérisure
- cetelem
- orange
- sfr

Avec Awin, collectez des leads qualifiés

Awin Lead Generation c'est une équipe dédiée d'experts en acquisition de leads. Nous vous accompagnons dans la création, gestion & optimisation de vos campagnes de collectes.



Studio

Réalisation de vos kits mail & landing page



Technologie

Outils dédiés : deduplication, A/B testing, délivrabilité



Diffusion

Emailing, comparateurs, émulateurs, display, social, ...



Requalification

Call center

Awin vous propose une approche complète de l'identification prospect à la transformation finale. Qualité, performance & ROI sont pour nous les facteurs clés de la réussite de vos campagnes.

Contactez-nous : france-commercial@awin.com





CONFLUENT DIGITAL

60 Rue Jaboulay
69007

Contact :

Cedric Jarnias
📞 +33(0)4 37 29 25 40
✉ cedric@confluent-digital.com



Création : 2018

Salariés : 14

CA : Moins de 5M€

BtoB

- Industrie / Equipements / Batiments travaux publics
- Services généraux / Automobile / Informatique / Télécoms
- Finance / Assurances / Gestion

BtoC

- Automobile / Transport
- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Télécoms / Energie (abonnements)
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

MODÈLE ÉCO

- CPL

SUPPORTS PRIVILÉGIÉS



SEA



Emailing



Display



Editeurs de contenu



Social

COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



AUTRE PAYS UE

ITALIE

..... ALLEMAGNE

ESPAGNE

..... HORS PAYS UE

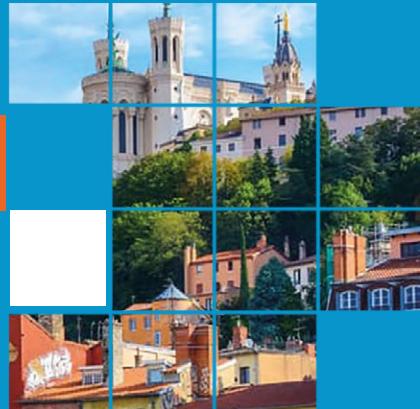
RÉFÉRENCES

-



Confluent Digital

PARTENAIRE DE VOTRE STRATÉGIE DIGITALE



NOTRE EXPERTISE

- ☑ CONSULTING STRATÉGIQUE 360°
- ☑ MEDIABUYING (SEA - SMA)
- ☑ SMS MARKETING
- ☑ EMAILING D'ACQUISITION
- ☑ Co-REGISTRATION
- ☑ Co-SPONSORING
- ☑ EMULATION (EXCLUSIF - MUTUALISÉ)
- ☑ LEAD GEN BY CALL CENTER
- ☑ BULK (LOCATION DE FICHIERS TÉLÉMARKETING)

CONFLUENT DIGITAL C'EST :

■ **+ 200 MILLIONS**
Messages publicitaires délivrés par mois

■ **+ 1,5 MILLIONS**
Leads générés par mois

■ **+ 250**
Clients actifs et satisfaits en 2021

■ **TRAFFIC INTERNE**
15 millions @ et 28 millions sms sur le marché FR

■ **TRAFFIC EXTERNE**
+ 400 publishers actifs



www.confluent-digital.com



+33(0)4 37 29 25 40



Lyon

DATAWORK

PART OF CARDATA GROUP

DATAWORK

2 rue de Marly Le Roi
78150 - Le Chesnay

Contact :

Jeremy LELLOUCHE
📞 07 69 21 78 77
✉ jeremy.lellouche@cardata.fr



Création : 2010

Salariés : 45

CA : Plus de 10M €

BtoB

- Service Généraux / Automobile / Informatique / Télécoms
- Finance / Assurance / Gestion

BtoC

- Automobile / Transport
- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Télécoms / Energie (abonnements)
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

RÉFÉRENCES

- CPL
- CPC
- CPM
- Hybride

RÉFÉRENCES



Emailing



Display



Editeurs de contenu



Social



Autres

COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE

..... AUTRE PAYS UE

ITALIE

..... ALLEMAGNE

ESPAGNE



RÉFÉRENCES

- Nespresso
- Conforama
- Aldi



DATA & PERFORMANCE MARKETING

Votre stratégie de **génération de leads** en **France** et l'**International** pilotée sur votre **ROI**

**45 EXPERTS
INTERNATIONAUX**



**12 ANS
D'EXPÉRIENCE**



**5 PLATEFORMES
TECHNOLOGIQUES
PROPRIÉTAIRES**



**BUREAU
À
PARIS**



**BUREAU
À
BARCELONE**



**COUVERTURE
EU + UK**



VOTRE CAMPAGNE DE GÉNÉRATION DE LEADS

VOUS ÊTES :

- Agence Annonceur

VOTRE CIBLE :

- B2C B2B

LEVIERS :

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> E-MAILING | <input type="checkbox"/> SMS MARKETING |
| <input type="checkbox"/> COMPARATEURS | <input type="checkbox"/> CO-REGISTRATION |
| <input type="checkbox"/> DISPLAY | <input type="checkbox"/> CO-SPONSORING |
| <input type="checkbox"/> CONTENT PERFORMANCE | <input type="checkbox"/> SOCIAL PERFORMANCE |

CRÉATION GRATUITE DE VOS VISUELS PUBLICITAIRES ?

OUI

NON

INCLUS :

- ✓ Account manager dédié
- ✓ Reporting en temps réel
- ✓ Bilans réguliers / recommandations
- ✓ Optimisation continue

Je contacte commercial@datawork.fr
pour obtenir mon potentiel

En contactant Datawork, je consens à développer rapidement mon chiffre d'affaires tout en maîtrisant mon coût d'**acquisition client**



DATAONDEMAND

10 rue villedo 75001
75001 - PARIS

Création : 2012

Salariés : 20

CA : Entre 5M€ et 10M€

Contact :

David BARRAUD

↳ 01 43 80 93 72

✉ davidbarraud@dataondemand.fr



BtoB

- Services généraux / Automobile / Informatique / Télécoms
- Finance / Assurances / Gestion

■ MODÈLE ÉCO

- CPL
- CPC
- CPM
- CPA
- Hybride
- Autres

■ SUPPORTS PRIVILÉGIÉS



Emailing



Display



Editeurs
de contenu



Autres

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



..... ALLEMAGNE

ITALIE

ESPAGNE

■ RÉFÉRENCES

- Hyundai
- Ferrero



• ACQUISITION & LEAD MANAGEMENT

CONSEIL & RÉALISATION

Génération de Trafic et Génération de Lead : National & Local

Qualification, Enrichissement, Enquête et Call Center

Transparence, Tracking & Dashboarding

Outils CRM & de Lead Management

... sur mesure



CONTACTEZ-NOUS

10 rue Villedo 75001 Paris



contact@dataondemand.fr



01 43 80 93 72

www.dataondemand.fr

DIGITAL KEYS

DIGITALKEYS

115, rue d'Aboukir
75002 - Paris

Contact :

Bastien LEROY

📞 01 80 18 28 88

✉️ bleroy@digitalkeys.fr



Création : 2008

Salariés : 50

CA : Entre 5M € et 10M €

BtoB

- Industrie/ Equipements / Batiments travaux publics
- Service Généraux / Automobile / Informatique / Télécoms
- Finance / Assurances / Gestion

BtoC

- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Télécoms / Energie (abonnements)
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

MODÈLE ÉCO

- CPL
- CPC
- CPM
- CPA
- Hybride

SUPPORTS PRIVILÉGIÉS



SEA



Emailing



Display



Social



SEO



Autres

COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



AUTRE PAYS UE

HORS PAYS UE

RÉFÉRENCES

- Willemse
- Deejo
- Les girandières
- BWT
- Centimetre.com

DIGITAL KEYS



3 AGENCES

Paris, Saint-Nazaire,
Bordeaux



50 EXPERTS

passionnés par
le digital



8 MÉTIERS

et un seul objectif :
le vôtre

COLLECTE DE LEADS MISEZ SUR DES EXPERTS !



EMAILING A LA
PERFORMANCE



SOCIAL ADS



SEO - SEA



SHOPPING



GÉOLOCALISATION



NATIVE ADS



E-COMMERCE



LANDING PAGE



Experts en business digital
www.digitalkeys.fr



EFFINITY

80 Rue Taitbout, Bât 5
75009 - PARIS

Contact :

Daphnée CHENEAX

📞 01 40 18 54 04

✉ daphnee.cheneaux@effinity.fr



Création : 2000

Salariés : 70

CA : Plus de 10M€

BtoB

- Industrie / Equipements / Batiments travaux publics
- Services généraux / Automobile / Informatique / Télécoms
- Finance / Assurances / Gestion

BtoC

- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Télécoms / Energie (abonnements)
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

MODÈLE ÉCO

- CPL
- CPC
- Hybride

SUPPORTS PRIVILÉGIÉS



SEA



Emailing



Editeurs de contenu



Social



Autres

COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE

..... AUTRE PAYS UE

ITALIE

ESPAGNE



RÉFÉRENCES

- Bouygues Telecom
- SFR
- Kadeos



Valeadé !



Effinity, spécialiste du lead BtoC et BtoB depuis 20 ans



KWANKO

60 Boulevard du Maréchal Joffre
92340 - Bourg la Reine

Contact :

Faride AMGHAR
01 70 68 97 20
faride.amghar@kwanko.com



Création : 2001

Salariés : 108

CA : Plus de 10M€

BtoB

- Industrie / Equipements / Batiments travaux publics
- Services généraux / Automobile / Informatique / Télécoms
- Finance / Assurances / Gestion

BtoC

- Automobile / Transport
- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Télécoms / Energie (abonnements)
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

■ MODÈLE ÉCO

- CPL
- CPC
- CPM
- Hybride

■ SUPPORTS PRIVILÉGIÉS



Emailing



Display



Editeurs de contenu



Social



Autres

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



..... AUTRE PAYS UE

ITALIE

..... ALLEMAGNE

ESPAGNE

..... HORS PAYS UE

■ RÉFÉRENCES

- ENGIE
- ENGIE HOME SERVICES
- GROUPAMA
- L'Olivier Assurance
- American Express
- La Banque Postale
- Crédit Agricole

Collectez des leads ultra qualifiés avec Kwanko

Vous êtes e-commerçant ou annonceur de services dédiés aux particuliers (B2C) ou professionnels (B2B) ?

Choisissez Kwanko pour collecter des leads qualifiés que vous transformerez en clients !



**UN ACCOMPAGNEMENT 360° POUR CONSTRUIRE
VOTRE STRATÉGIE D'ACQUISITION DE LEADS**

Le Studio Kwanko

Vos kit-emails & landing pages 100% performance. Hosting, lead center, backoffice.



Le Réseau Kwanko

50 000 partenaires premium. B2B & B2C. Emailing, coregistration, comparateurs, emulateurs, call center, affinitaires, Influenceurs.



**KWANKO
360°**



La team Kwanko

Une équipe dédiée d'experts en Lead Generation. Moyenne d'expérience de plus de 5 ans.



La Plateforme Kwanko

Suivi des résultats en temps réel. Pilotage en temps réel de la collecte en fonction des indicateurs clients. Déduplication emailing. Analyse des performances par affiliés. Optimisation du ROI.



Benoit Trottein - Head of Lead Department

Tentez l'aventure Kwanko, c'est avant tout choisir un partenaire de confiance, humain, challengeant et d'expérience afin de répondre à l'ensemble de vos besoins de collecte. Nous nous engageons sur l'activation d'un large panel d'affiliés couplée à la diversification continue des leviers pour que votre campagne dure dans le temps, à un coût d'acquisition maîtrisé. Essayez Kwanko dès maintenant et profitez de l'expérience Lead.



**ILS NOUS FONT
CONFiance**





LOUDINGADS

Carrer muntaner 81, SAT2,
08011 - Barcelona, Spain

Contact :

Anderson MORENO

📞 34931165871

✉ anderson@loudingads.com



Création : 2018

Salariés : 10

CA : Entre 5M € et 10M €



- Automobile / Transport
- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Télécoms / Energie (abonnements)
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

■ MODÈLE ÉCO

- CPL
- CPC
- CPM
- Hybride
- CPA
- Autres

■ SUPPORTS PRIVILÉGIÉS

- | | | | |
|---|---|--|--|
| 
SEA | 
Emailing | 
Display | 
Editeurs
de contenu |
| 
Social | 
SEO | | |

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



..... AUTRE PAYS UE

ITALIE

..... ALLEMAGNE

ESPAGNE

..... HORS PAYS UE

■ RÉFÉRENCES

- Meilleur assurance
- Micolet
- Babbel
- Philips

GÉNÉRATION DE LEAD



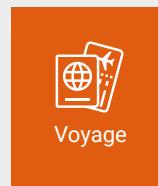
Panneaux
Solaire



Amélioration
de l'habitat



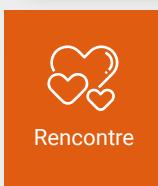
Assurance



Voyage



Automobile



Rencontre



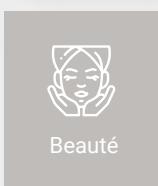
E-commerce



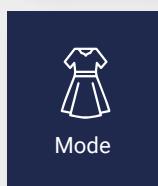
Immobilier



Finance



Beauté



Mode



Télécom

Vous cherchez
du trafic ?



EMAILING



DISPLAY



SOCIAL



NATIVE



GÉNÉRATION
DE LEAD



LISTE
MANAGEMENT

MEDIAMOOV

VOTRE EXPERT EN ACQUISITION DIGITALE

MEDIAMOOV

36 rue montgrand
13006 - Marseille

Contact :

Thomas LEPAGE
📞 04 84 26 81 98
✉ tlepage@mediamoov.com



Création : 2009

Salariés : 10

CA : Moins de 5M €

- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

BtoC

■ MODÈLE ÉCO

- CPL
- CPC
- CPM
- Hybride

■ SUPPORTS PRIVILÉGIÉS



Emailing



Display



Autres



Editeurs de contenu

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



AUTRE PAYS UE

ITALIE

..... ALLEMAGNE

ESPAGNE

■ RÉFÉRENCES

- Swisslife
- Olympique de Marseille
- Mon Centre Auditif
- Placement-direct

MediaMoov, une agence partenaire de votre succès !

NOS APPROCHES

Des méthodes efficaces



Acquisition
de leads



Drive to store



Qualification

NOS SOLUTIONS

Des leviers adaptés



Display



Social Ads



SMS/ Email



SEA/ SEO

NOS ATOUTS

Une équipe qualifiée



Une équipe
d'experts



Des solutions
techniques propriétaires

Les Agences



MO&JO

19 Square Dutilleul
59800 - Lille

Contact :

Charley MARCOS
📞 06 26 75 01 09
✉️ charley@mo-jo.fr



Création : 2016

Salariés : 25

CA : Moins de 5M €

BtoB

- Industrie/ Equipements / Batiments travaux publics
- Service Généraux / Automobile / Informatique / Télécoms
- Finance / Assurances / Gestion

BtoC

- Automobile / Transport
- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Télécoms / Energie (abonnements)
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

MODÈLE ÉCO

- CPL
- CPC
- CPM
- Hybride

SUPPORTS PRIVILÉGIÉS



SEA



Emailing



Display



Social



SEO

COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



..... ALLEMAGNE

ITALIE

ESPAGNE

RÉFÉRENCES

- Jules
- RougeGorge
- Shiseido



MO&JO

GÉNÉRATION DE LEADS SUR-MESURE

MO&JO est une agence qui accompagne ses partenaires dans leur accélération par le digital.

Notre offre lead

- Piloter votre stratégie d'acquisition
- Collecter des leads qualifiés
- Remplir vos objectifs de conversion

EMAIL CPL

MARKETING AUTOMATION

FACEBOOK LEADS

COREGISTRATION



Notre singularité

Nous éditons la plateforme Mojo Target :

- Collecte de Data
- Déduplication
- API / Webservice
- Géolocalisation
- Drive to Store
- Réseau exclusif d'éditeurs

+200 clients nous font confiance

JULES

DECATHLON PRO

campings.com

TRAVELSKI
EXPRESS

SHISEIDO enaco

contact@mo-jo.fr - 03 28 52 04 80



NEOPERF

10 place du Général de Gaulle
92160 - Antony

Contact :

Jennifer LICARI
📞 01 79 06 77 93
✉ jlicari@neoperf.com



Création : 2000

Salariés : 15

CA : Entre 5M€ et 10M€

BtoB

- Industrie / Equipements / Batiments travaux publics
- Services généraux / Automobile / Informatique / Télécoms
- Finance / Assurances / Gestion

■ MODÈLE ÉCO

- CPL
- CPM
- Hybride

■ SUPPORTS PRIVILÉGIÉS



Emailing



Editeurs
de contenu



Social



Autres

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE

AUTRE PAYS UE

ITALIE



HORS PAYS UE

ESPAGNE

■ RÉFÉRENCES

- Bouygues Telecom Entreprises
- Audi
- Amazon Business

La référence du Marketing à la Performance pour les acteurs du BtoB !

Confiez vos campagnes branding, leads et ventes
à la première plateforme d'affiliation **100% BtoB**



200

Annonceurs

15

pays*

Réseau de

600

éditeurs BtoB

Data

Propriétaire
Companeo

Data

Tierce

Contactez-nous au **01 79 06 77 93** ou sur contact@neoperf.com

Qwamplify performance

QWAMPLIFY PERFORMANCE
(EX ADVERTISE ME)

1200 avenue Maurice Donat, Natura B2
06250 - Mougins

Contact :

Aurore GARY

📞 04 86 68 50 86

✉ aurore.gary@qwamplify-performance.com



Création : 2008

Salariés : 25

CA : Entre 5M€ et 10M€

BtoC

- Automobile / Transport
- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Télécoms / Energie (abonnements)
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

MODÈLE ÉCO

- CPL

SUPPORTS PRIVILÉGIÉS



SEA



Emailing



Display



Social



Autres

COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



..... AUTRE PAYS UE

ITALIE

RÉFÉRENCES

- NC

Qwamplify performance

est l'agence à la performance du groupe Qwamplify
spécialisée dans les enjeux d'acquisition.

L'agence

Nous pouvons vous accompagner sur **toutes vos problématiques d'acquisition et d'activation** grâce à nos filiales spécialisées en conseil stratégique, SEA, SEO, Social Ads et RTB...

Qwamplify

c'est

230

Collaborateurs engagés

+40K

Campagnes pour acquérir, engager et fidéliser

+800

Clients actifs

25

Années d'expérience

Nos solutions de marketing à la performance

GÉNÉRATION DE TRAFIC CPC

Booster ses ventes et acquérir de nouveaux clients.

COREGISTRATION MÉDIA

Collecter des profils Opt'in sur un réseau de partenaires média exclusif.

LEAD GENERATION

Alimenter votre call center en prospects qualifiés.

Ils nous font confiance



Daxon.fr

DAMART

Etam

O2

Ymanci

Nous contacter

04.86.68.50.83 - sales-contact@qwamplify-performance.com

Tradedoubler

TRADEDOUBLER

8 rue Barthelemy Danjou
92100 - Boulogne

Contact :

Aurélien OBADIA

• 06 58 91 25 55

✉ aurelien.obadia@tradedoubler.com



Création : 1999

Salariés : 300

CA : Plus de 10M €

BtoB

- Service Généraux / Automobile / Informatique / Télécoms

BtoC

- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

■ MODÈLE ÉCO

- CPL
- CPC
- Hybride

■ SUPPORTS PRIVILÉGIÉS



Emailing



Display



Editeurs de contenu



Autres

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE

..... AUTRE PAYS UE

ITALIE

..... ALLEMAGNE

ESPAGNE



■ RÉFÉRENCES

- Culture et formation
- Euro Assurance

dentsu

DENTSU

67 Avenue Wagram
75017 Paris

Contact :

Oussama BEN SAAD

📞 01 41 16 52 84

✉ oussama.bensaad@iprospect.com

Création : 1989

Salariés : 600

CA : Plus de 10M €

BtoB

- Service Généraux / Automobile / Informatique / Télécoms
- Finance / Assurance / Gestion

BtoC

- Automobile / Transport
- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Télécoms / Energie (abonnements)
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

MODÈLE ÉCO

- CPL
- CPA
- CPC

SUPPORTS PRIVILÉGIÉS



SEA



Emailing



Editeurs de contenu



Social

COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



RÉFÉRENCES

- GAE
- Generali
- Beiersdorf
- Compagnie des Alpes
- Amplifon

Les Agences



RND

14 rue Drouot
75009 Paris

Contact :

Alexis ROLLIN
📞 06 30 78 42 84
✉️ arollin@rnd.fr

Création : 2002

Salariés : 25

CA : Moins de 5M€

BtoB

- Industrie / Equipements / Batiments travaux publics
- Services généraux / Automobile / Informatique / Télécoms
- Finance / Assurances / Gestion

BtoC

- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

■ MODÈLE ÉCO

- CPC
- CPM
- CPA
- Hybride

■ SUPPORTS PRIVILÉGIÉS

- | | | | |
|---|---|--|---|
| 
SEA | 
Emailing | 
Display | 
Editeurs de contenu |
| 
Social | 
SEO | | |

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



■ RÉFÉRENCES

-

Les Agences



WEEDOIT

63 avenue Roger salengro
69100 Lyon

Contact :

Karim GHALEM
📞 06 09 04 46 53
✉ k.ghalem@weedoit.fr

Création : 2004

Salariés : 30

CA : Entre 5M€ et 10M€

- Finance / Assurance / Défiscalisation

BtoB

■ MODÈLE ÉCO

- CPL
- CPC
- CPM
- CPA
- Hybride

■ SUPPORTS PRIVILÉGIÉS



SEA



Emailing



Display



Social



SEO

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



..... ALLEMAGNE

ITALIE

ESPAGNE

..... ALLEMAGNE

■ RÉFÉRENCES

- Meilleurtaux
- Meleïne
- Luko
- SwissLife
- Leocare
- Alptis



LES PROPRIÉTAIRES DE FICHIERS, EMAIL ET SMS

affinicia

AFFINICIA

85 bis Avenue de Wagram
75017 - Paris

Création : 2000

Salariés : 25

CA : Plus de 10M €

Contact :

Florian BARDEY

📞 06 98 22 27 00

✉ fbardey@affinicia.com



BtoB

- Service Généraux / Automobile / Informatique / Télécoms
- Finance / Assurance / Gestion

BtoC

- Automobile / Transport
- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Télécoms / Energie (abonnements)
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



■ SOLUTIONS PROPOSÉES



Emailing



SMS

■ RÉFÉRENCES

- Total Energies
- ENI
- SFR
- Bouygues
-



LEAD & CLIENT GENERATION

NOUS IDENTIFIONS VOS FUTURS CLIENTS, DÉVELOPPEZ VOS VENTES



Leads
intentionnistes



Ventes
à distance



www.affinicia-media.fr →





M6 DIGITAL SERVICES

125, Avenue de la République
59110 - La Madeleine

Contact :

Nicolas PIREZ
07 61 23 00 45
nicolas.pirez@m6.fr



Création : 1997

Salariés : 2500

CA : Plus de 10M €

- Finance / Assurance / Gestion

BtoB

BtoC

- Automobile / Transport
- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Télécoms / Energie (abonnements)
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



■ SOLUTIONS PROPOSÉES



Emailing

■ RÉFÉRENCES

- Assuragency
- Biovancia
- Santé Nature Innovation



M6 regroupe **7 marques fortes**
sur lesquelles travaillent quotidiennement
60 experts du digital.

cuisineaz

déco.fr

Fourchette & Bikini

M6météo ☀

passeport santé

CROQ'KILOS

TURBO

Chacune de **nos marques traite de sujets propres au quotidien des français** telles que la santé, la cuisine, le bien-être, le sport, la maison etc..

Notre mission, leur proposer chaque jour des **contenus pratiques et inspirants pour leur faciliter la vie !**

Reach et audience



femmes
>30 ans



3,8M
actifs 30 jours



25%
ouvertures



40
newsletters
thématisques



90M
impressions
pub/mois

Nos dispositifs :

Offre à la performance

Génération trafic qualifié

Offre visibilité



Ciblage par appétence / thématique / géolocalisation / âge / civilité



PRISMA MEDIA

13 rue Henri Barbusse
92624 - Gennevilliers

Création : 1980

Salariés : 1300

CA : Plus de 10M€

Contact :

Jerome DE LEMPDES

📞 06 61 74 45 71

✉ jdelempd@prismamedia.com

**BtoB**

- Services généraux / Automobile / Informatique / Télécoms

BtoC

- Automobile / Transport
- Finance / Assurance / Défiscalisation

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



■ SOLUTIONS PROPOSÉES



Emailing

■ RÉFÉRENCES

- NC

L'engagement fait la différence

Adressez et engagez plus de 3 Français sur 4

PERFORMANCE

&

DATA

PIUSSANCE

&

CONTENU

PERSONNALISATION

&

CIBLAGE

20M d'emails BtoC

10M de SMS

2M d'emails BtoB

34M de VU

Source : ONE Next 2020 v4 / MNR 09 2020 - Médiamétrie / NetRatings - Internet Global - Mars 2022

CONTACTEZ-NOUS

Jérôme De Lempdes

Délégué Performance
jdelempd@prismamedia.com
01 73 05 46 79



WELCOMING

9 Boulevard des Italiens
75002 - Paris

Contact :

Mathilde CHENEL
✉ mchenel@welcoming.com



Création : 2006

Salariés : 25

CA : Entre 5M€ et 10M€

BtoC

- Automobile / Transport
- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Télécoms / Energie (abonnements)
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE

ITALIE



■ SOLUTIONS PROPOSÉES



Emailing

■ RÉFÉRENCES

- NC

LE SPÉCIALISTE DE L'EXTENSION D'AUDIENCE

CRM VIA NEWSLETTER

LA SOLUTION DE

RECRUTEMENT DE NOUVEAUX ACHETEURS

DÉDIÉE AUX E-COMMERÇANTS

« C'est une solution complémentaire au retargeting mais nettement plus puissante »

3 millions

d'abonnés aux newsletters
e-commerce

150 000

actes d'achat par mois

5€

de ROAS moyen

Nous diffusons vos produits et offres sur nos newsletters en intégrant vos flux de ventes.

- 6 newsletters thématiques
- Ciblage pertinent de consommateurs/acheteurs
- Génération des ventes incrémentales

Nous adaptons notre facturation à votre modèle économique



welcoming
extend your audience and business

ACHETER -LOUER•FR

ACHETER-LOUER.FR

2 rue de Tocqueville
75017 Paris

Contact :

Laurent CAMPAGNOLO

📞 06 61 56 10 19

✉️ lcampagnolo@acheterlouerpro.fr

Création : 2006

Salariés : 20

CA : Entre 5M€ et 10M€

BtoB

- Finance / Assurances / Gestion

BtoC

- Automobile / Transport
- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Télécoms / Energie (abonnements)
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



■ SOLUTIONS PROPOSÉES



SMS



Emailing



Postal



Téléphone

■ RÉFÉRENCES

- L'adresse
- Guy Hoquet
- Cafpi
- Nexity
- Direct Energie
- Brisach



CCM PERFORMANCE

14 Bd Haussmann
75009 Paris

Contact :

Juliette VASSEUR
📞 +33 (0)1 47 79 54 55

✉️ jvasseur@ccmperformance.com

Création : 2008

Salariés : 29

CA : Entre 5M € et 10M €

BtoB

- Industrie / Equipements / Batiments travaux publics
- Service Généraux / Automobile / Informatique / Télécoms
- Finance / Assurance / Gestion

BtoC

- Automobile / Transport
- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Télécoms / Energie (abonnements)
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



■ SOLUTIONS PROPOSÉES



Emailing



SMS

■ RÉFÉRENCES

- ESSEC
- SAGE
- Orange
- Total Energie
- GRDF



MEDIAPOST

17 rue de la Vannes
92120 Montrouge

Contact :

Raphaelle SALOMON

📞 01 79 41 76 48

✉ raphaelle.salomon@mediapost.fr

Création : 2000

Salariés : 12000

CA : Plus de 10M€

- Finance / Assurances / Gestion



■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



■ SOLUTIONS PROPOSÉES



Emailing

■ RÉFÉRENCES

-



MEDIAZUR

1 Promenade des Anglais, entré 5 rue
gabrielle fauré
6000 Nice

Contact :

Stephane MAHI

📞 06 37 33 23 01

✉️ stephane.mahi@mediazur-france.com

Création : 2017

Salariés : 8

CA : Moins de 5M€

BtoB

- Industrie / Equipements / Batiments travaux publics
- Services généraux / Automobile / Informatique / Télécoms
- Finance / Assurances / Gestion

BtoC

- Automobile / Transport
- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Télécoms / Energie (abonnements)
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE



■ SOLUTIONS PROPOSÉES



Emailing

■ RÉFÉRENCES

-

meilleurdesbonsplans.com

MEILLEURDES-
BONSPLANS.COM

2 rue Paul Vaillant Couturier
92120 Levallois Perret

Contact :

Gregory COLMET DAAGE

• 06 86 86 74 78

✉ gregory.colmet-daage@webedia-group.com

Création : 2014

Salariés : 5

CA : Moins de 5M€



- Automobile / Transport
- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Télécoms / Energie (abonnements)
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



■ SOLUTIONS PROPOSÉES



Emailing

■ RÉFÉRENCES

-



NETLEGIS

26 Rue de Londres
75009 Paris**Contact :**

Renaud MARCHAL

📞 01 82 52 11 09

✉ contact@netlegis.fr

Création : 2011**Salariés :** 9**CA :** Moins de 5M€

- Finance / Assurances / Gestion



■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



■ SOLUTIONS PROPOSÉES



Emailing



Postal



Téléphone

■ RÉFÉRENCES

- SIRH
- Formations



LES CENTRES D'APPELS

CENTRES D'APPELS



WEBHELP

3 rue d'héliopolis
75017 Paris

Contact :

Sélim Zouiten

📞 06 76 26 66 03

✉️ selim.zouiten@webhelp.com

Création : 2000

Salariés : 110000

CA : Plus de 10M €

BtoB

- Industrie/ Equipements / Batiments travaux publics
- Service Généraux / Automobile / Informatique / Télécoms
- Finance / Assurance / Gestion

BtoC

- Automobile / Transport
- Finance / Assurance / Défiscalisation
- Télécoms / Energie (abonnements)
- Immobilier / Travaux / Habitat / Services

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE



■ SOLUTIONS PROPOSÉES

ONSHORE



.... OFFSHORE

■ RÉFÉRENCES

• NC



LES SOLUTIONS TECHNOLOGIQUES



SQUADATA

5 impasse Morel
69003 - Lyon

Contact :

Edmonde CHIESA

📞 01 84 80 61 21

✉️ edmonde.chiesa@squadata.net



Création : 2009

Salariés : 15

CA : Moins de 5M€



- Marketing digital
- Marketing automation
- Autres

■ SPÉCIFICITÉ DES SOLUTIONS

- Squadata offre des solutions puissantes de Retargeting et remarketing par mail, sms, téléphone ou postal en France et en Europe.
- Choisir Squadata, c'est délivrer le bon message, au bon endroit, au bon moment !

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE

..... AUTRE PAYS UE

ITALIE

ESPAGNE



■ RÉFÉRENCES

- Nexity
- Valority
- Vattenfall
- Afpa
- Skema, Engie, Orange

Les experts de la reconnaissance visiteurs :

Délivrez le bon message, au bon moment, à la bonne personne !



Reciblez vos visiteurs pour poursuivre le tunnel de conversion :

Inconnus de votre CRM par le Retargeting
Connus pour plus d'efficacité Remarketing



Monétisez vos données

Monétisation



Réactivez vos bases mails

Réactivation

Plus de 15 fonctionnalités dédiées au E-commerce :

Alerting prix, Réassort, Marketing Stock, Boost Event, Timer,
Drive to Store, Prise de RDV...

Testez votre potentiel avec Squadata :

www.squadata.net/squadata-audience-rating

Ils nous font **confiance** :



Besson
électroménager



GROUPE
BEAUMANOIR





YOUTUGE

14 pl. Marie-Jeanne Bassot
92300 - Levallois-Perret

Contact :

David CHEMLA
📞 01 45 61 99 54
✉️ d.chemla@youdge.com



Création : 2015

Salariés : 17

CA : Entre 5M € et 10M €

BtoB

- Personnalisation

BtoC

- Personnalisation

■ SPÉCIFICITÉ DES SOLUTIONS

- Nous avons créé le facilitateur de crédit.
- Avec youdge.com nous accompagnons intuitivement l'utilisateur·rice de A à Z dans le financement de ses projets et optimisons la mise en relation avec des partenaires adaptés.
- Notre technologie propriétaire permet d'analyser en temps réel l'éligibilité de + de 4000 demandes de crédit/jour en fonction des critères de nos partenaires.
- La demande de l'utilisateur·rice est instantanément étudiée par l'ensemble de nos partenaires via API ou webservice.
- Si elle est approuvée, nous proposons aux courtiers et établissements de crédit une offre exhaustive de workflows de souscription : Envoi du lead, signature de l'accord de prêt directement dans notre environnement...

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE



ESPAGNE

■ RÉFÉRENCES

- Floa
- Cetelem
- Cofidis

Néo-courtier expert en crédit à la consommation

Collecte et analyses
des données en temps réel

Automatisation du ciblage

Distribution personnalisée

LE FACILITATEUR
de crédit pour les
particuliers et
professionnels

+4000
demandes de
financement
par jour

5 offres

pour répondre à vos besoins et objectifs :



Youdge Connect'

La technologie Youdge Connect' assure une connexion, en temps réel, entre 2 environnements, les parcours d'acquisition Youdge et les parcours de souscription du financeur.



Youdge Kali

La technologie Youdge Kali permet de personnaliser, d'une part, le parcours d'acquisition et, d'autre part, le parcours de souscription dans notre environnement. Nous définissons ensemble les données et éléments que vous souhaitez collecter et Youdge crée votre flow sur mesure depuis l'initiative de la demande jusqu'au KYC le plus exigeant.



Youdge Contact

Avec l'offre Youdge Contact, bénéficiez d'une expérience utilisateur·rice optimale et d'un scoring à la carte. Les profils éligibles à votre offre vous sont envoyés en temps réel (intégration CRM, mail, webservice...).



Youdge Link

Permet aux intermédiaires financiers de bénéficier de la technologie Youdge pour le traitement de leurs demandes de crédit à la consommation et regroupement de prêts.



Youdge Rocket

Un parcours simplifié qui fait la part belle à l'open Banking et au KYC. La garantie d'un défaut de paiement et d'un risque de fraude maîtrisé.

Parmi nos partenaires :

cetelem

FLOA BANK



FRANFINANCE

YOUNITED

Cofidis

mymoneypaybank

Partners Finances

cashper

La chartre du financement



DOLEAD

3 Rue Gramont
75002 - Paris

Contact :

Vladimir ZLATIEV

06 84 33 72 83

vladimir.zlatiev@dolead.com

Création : 2014

Salariés : 100

CA : Plus de 10M€

BtoB

- Marketing digital
- Marketing automation
- Gestion de base de données
- Personnalisation
- CRM

BtoC

- Marketing digital
- Marketing automation
- Gestion de base de données
- Personnalisation
- CRM

■ SPÉCIFICITÉ DES SOLUTIONS

- Génération de leads à la Performance via les différents canaux de Paid Marketing 360°

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE

..... AUTRE PAYS UE

ITALIE

..... ALLEMAGNE

ESPAGNE

..... HORS PAYS UE



■ RÉFÉRENCES

- EDF
- ENR
- Orange
- Verisure



PERFMAKER

14 rue Sainte-Foy
75002 - Paris

Contact :

Gilles TANNUGI
📞 01 85 73 16 37
✉ gilles@perfmaker.com

Création : 2017

Salariés : 21

CA : Moins de 5M€

BtoB

- Web analytics
- Personnalisation
- Autres

BtoC

- Web analytics
- Personnalisation
- Autres

■ SPÉCIFICITÉ DES SOLUTIONS

- Perfmaker aide les marques à multiplier les opportunités de conversion sur leur site internet sans aucun développement additionnel.
- La technologie permet de déclencher la meilleure action marketing selon le contexte de visite : l'internaute verra un contenu personnalisé à l'aide de formats immersifs et innovants.
- 3 grands besoins sont couverts :
- Animations commerciales : push produits, communications, recommandations, WebStory...
- Crée du lien : NL dynamique, lead magnet, concours, sondage, NPS...
- Ajouts fonctionnels : réconciliation de parcours mobile/desktop, yield promotions, module de guide (selfcare), landing page, historique de navigation...
- L'offre est clé en main et avec un accompagnement humain de bout en bout : préconisation, créa, paramétrage, suivi et optimisation.

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE

..... AUTRE PAYS UE

ITALIE

..... ALLEMAGNE

ESPAGNE

..... HORS PAYS UE



■ RÉFÉRENCES

- Havas Voyages
- Redskins
- LittleBigChange (Ontex)
- Bernard (Gpe Raja)
- Abeilles Assurance



SIRDATA

20 rue Saint Fiacre
75002 - Paris

Contact :

Nathalie HARDING

📞 06 88 19 58 34

✉ nha@sirdata.fr

Création : 2012

Salariés : 35

CA : Moins de 5M€

BtoB

- Marketing digital
- Personnalisation
- Autres

BtoC

- Marketing digital
- Personnalisation
- Autres

■ SPÉCIFICITÉ DES SOLUTIONS

- Leader de l'adressabilité - Sirdata est une entreprise française qui apporte à ses clients la garantie de s'adresser à des audiences captives ou intentionnistes grâce à des ciblages respectueux des choix des utilisateurs, que ce soit via les contextes et ses outils prédictifs cookieless et/ou via des traceurs et la gestion de consentement.
- Audience Targeting : Ciblage d'audience avec ou sans cookie
- Audience Insights : Enrichissement des données
- Contextual Targeting : Ciblage contextuel et sémantique
- Privacy Solution : gestion des consentements des internautes
- Suite Monétisation : Optimisation des revenus éditeurs

■ COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

FRANCE

..... AUTRE PAYS UE

ITALIE

..... ALLEMAGNE

ESPAGNE

..... HORS PAYS UE



■ RÉFÉRENCES

- Publicis, OMD
- TF1, M6
- Air France
- Conforama
- Market Espace



GLOSSAIRE

Agence, plateforme d'affiliation et régie

Sociétés intermédiaires entre annonceurs et éditeurs assurant le pilotage opérationnel, le suivi budgétaire et la mesure des résultats des publicités digitales pour le compte des annonceurs.

Affiliation

Technique de publicité digitale basée sur un modèle à la performance par lequel un annonceur utilise un réseau d'éditeurs qui, par le biais d'une publicité ou d'un lien, dirige du trafic vers le site Internet de l'annonceur. Si un internaute clique sur le support publicitaire et vient à exécuter une action prédéterminée sur le site de l'annonceur, l'éditeur se voit alors rémunéré.

Call-center

Ensemble de postes de travail téléphoniques (aussi appelés positions) et d'agents (ou télé-opérateurs) destiné à des actions télémarketing. Des appels entrants et sortants peuvent être traités par ces centres d'appels.

Centre de contact

Centre de relation-client (Call-center).

Chat

Technologie de discussion en temps réel entre l'utilisateur et l'annonceur (via une action humaine et/ou une automatisation des messages) permettant la détection de prospects.

Contrôle qualité

Process de vérification, via une automatisation ou une implication humaine, des leads générés afin d'en assurer leur qualité.

CPA

Coût Par Action: mode de facturation d'un espace publicitaire ou d'une action marketing selon les résultats (ventes, commandes) obtenus lors d'une campagne digitale à la performance.

CPC

Coût Par Clic: mode de facturation d'espaces publicitaires ou d'actions marketing selon le nombre de clics générés.

CPL

Coût Par Lead: mode de facturation d'espaces publicitaires ou d'actions marketing en fonction du nombre de contacts générés (email, coordonnées, etc.).

CPM

Coût pour Mille: mode de facturation d'espaces publicitaires ou d'actions marketing selon le prix de l'inventaire publicitaire exprimé pour mille affichages du support (bannière, vidéo, etc.).

CRM

Customer Relationship Management: ensemble de systèmes et d'outils permettant d'optimiser la gestion des clients et des prospects en vue d'en accroître sa valeur.

Display

Ensemble des techniques marketing permettant de promouvoir la visibilité d'un annonceur, de générer du trafic et des leads, par le biais de bannières images ou vidéos.

Editeur de contenu

Site internet informatif possédant une audience importante et ciblée et la monétisant via ses espaces publicitaires. Aussi appelé Content marketing.

Emailer

Professionnel propriétaire et/ou professionnel gestionnaire utilisant des fichiers de coordonnées (composés des adresses électroniques de clients ou prospects) qu'ils ont eux-mêmes constitués, ou acquis, ou qui sont l'objet d'une convention de mise à disposition.

Emailing

Envoi en nombre de courriers électroniques à des fins commerciales, entre autres pour la génération de leads.

Géolocalisation

Procédé technique par lesquel il est possible de localiser géographiquement (ville, département, région, pays) les cibles de prospects potentiels et ainsi générer du lead géolocalisé.

Lead exclusif

Lead acquis pour le compte et l'exploitation d'un annonceur unique.

Leads mutualisés

Lead acquis pour le compte et l'exploitation de plusieurs annonceurs. Lead partagé.

Marketing automation

Ensemble des techniques et outils en vue identifier et motiver les leads de sources différentes, de mettre en place des actions afin d'obtenir une data segmentée. Permet également d'obtenir la connaissance acquise du parcours du lead en vue de sa conversion en client.

Off shore

Dans le cadre d'un centre d'appel: les positions sont délocalisées à l'étranger pour la prospection commerciale.

On shore

Dans le cadre d'un centre d'appel: les positions sont localisées dans le pays de l'annonceur pour la prospection commerciale.

Plateforme d'affiliation

Agences assurant le rôle d'intermédiation, en agrégeant des offres d'annonces d'un côté, et un réseau d'éditeurs de l'autre. La plateforme d'affiliation opère comme tiers de confiance, en mesurant les flux d'activité, et les actions à rémunérer entre l'annonceur et le réseau d'éditeurs.

Producteur de leads

Sites et technologies spécialisés dans la génération de prospects et utilisant leurs spécificités propres (émulateurs, comparateurs, places de marchés, etc.)

Requalification téléphonique

Technique via un call-center permettant, avant la transmission du lead, de vérifier le besoin de l'utilisateur et la fiabilité du lead.

SEA

Search Engine Optimization: techniques d'indexation de sites pour optimiser leurs positionnements payants sur les moteurs de recherches afin, dans le cadre de la génération de leads, de créer de l'audience et du prospect.

SEO

Search Engine Optimization: techniques d'indexation de sites pour optimiser leurs positionnements naturels sur les moteurs de recherches afin, dans le cadre de la génération de leads, de créer de l'audience et du prospect.

SMS

Le SMS marketing est utilisé à des fins de prospections commerciales pour générer des leads.

Social media

Dans le cadre de la collecte de leads, média publicitaire s'appuyant sur les plateformes digitales qui permettent l'interaction entre leurs membres (Facebook, Twitter, LinkedIn, etc.) Bannières et posts sponsorisés permettent visibilité et génération de leads.

Tracking

Outil technologique permettant d'identifier les actions comportementales des internautes et de mesurer les performances des publicités digitales, dont la mesure des leads.

Géolocalisation

Procédé technique par lesquel il est possible de localiser géographiquement (ville, département, région, pays) les cibles de prospects potentiels et ainsi générer du lead géolocalisé.

Web analytics

Activité qui consiste à analyser l'audience, les comportements et la génération de leads des visiteurs sur un site web.

Webservice

Technique de distribution des leads entre les plateformes des producteurs de leads et leurs clients.



MEMBRES DU COLLÈGE LEAD

2-30 MEDIA

A
ADVENTURE

affinicia

avent media.
group

bee smart

CAR DATA
digital marketing group

COMPANEO

Confluent Digital

COOPER
ADVERTISING

DATA ON
DEMAND

digi
perf

DIGITAL
KEYS

eDilead
QUALITY LEAD Generation

effinity

eGENTIC
LEAD GENERATION

elixis

FRANCE VERIF

hmarket
LE COLLECTIF DE LA PERFORMANCE

hellop pro.fr

infoprodigital

Kreditiweb

KWANKO

Lead Creative
MARKETING

leadvalue

LOUDING
ads

6
DIGITAL SERVICES

maline

manageo
DATACTIVATE YOUR BUSINESS

MEDIAMOOV

MJ MOJO

sekoya.digital
→ Think big grow fast!

smartpush

Tagada
media

TimeOne Group

webofly*

weendeal

YACLA

youdge
Vos projets en grand



À PROPOS

Créé en 2008, le CPA (Collectif pour les Acteurs du Marketing Digital) est le syndicat professionnel des acteurs du marketing digital.

Le CPA représente des Editeurs et Prestataires experts, offrant des solutions indépendantes et sur mesure aux décideurs du marketing digital (annonceurs et e-marchands) afin de soutenir leur développement.

Par son action (Livres blancs, Chartes de qualité, Recommandations, Evénements & Networking), le CPA répond à quatre objectifs principaux :

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

Face à la multiplication des modèles d'acquisition et aux parcours utilisateurs toujours plus complexes, les membres du CPA s'engagent à mettre leur expertise, leur compréhension du secteur et leur esprit d'innovation au service de leurs clients.

Le CPA fédère les principaux acteurs du marché du marketing digital à la performance qui représente 10 000 emplois et un chiffre d'affaires de 600 millions d'euros. »

Conseil d'administration du CPA



Adhérents du CPA

