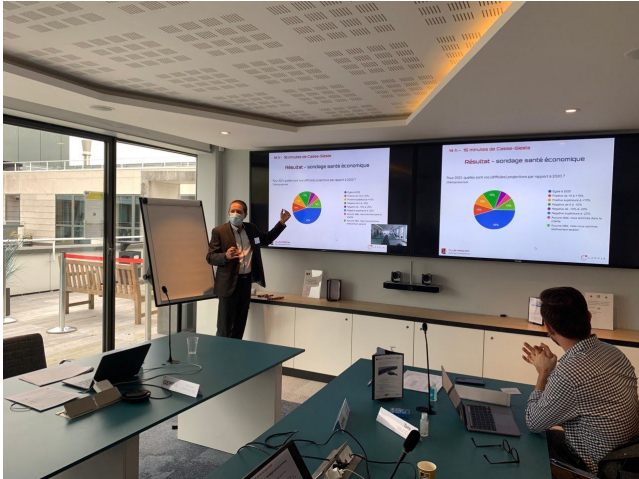




CLUB MARCOM
Marketing & Communication



Réunion du 29 octobre 2020 **Compte-rendu**

Lieu de la rencontre : Business France - 77 Boulevard Saint-Jacques - 75014 Paris
- Merci à Business France pour l'accueil dans ses locaux -

A l'ordre du jour - Nouvelle formule

Mise en appétit, partage collectif d'informations, actualités

- Nouveaux membres, santé économique et actualités du moment
- Annonce des projets structurants de la filière

Intervention Business France

- Présentation du dispositif lié au plan de relance

Dossier du jour - Comment communiquer et prospecter sans salon ?

- Présentation d'exemples digitaux par le GEPPIA + retours d'expériences de participants
- Echanges participatifs autour d'un Digital Event GEPPIA sous forme d'ateliers

Déjeuner networking - Champagne offert par le GEPPIA

Valorisation de vos compétences - Search Engine Marketing

- Partage d'expériences et d'outils par un membre du groupement
- Intervention de Tony Vaucelle, expert pédagogique

L'instant GEPPIA

- Foxy Pack : partage d'information gratuite par le GEPPIA
- Informations interclubs



Téléchargez la présentation de la journée : [ici](#)

La Team GEPPIA

Profitez de cette lecture pour **agrandir votre réseau professionnel** et suivre les entreprises qui vous intéressent. Cliquez sur les logos LinkedIn !

GEPPIA 



Jean-Marc Doré
Président
GEPPIA



Laurent Chasset
Marketing-Com°
Développement
GEPPIA



Pierre Chevalier
Stratégie et opérations
GEPPIA



Alizée Moreau
Alternante
Marketing Com°
GEPPIA



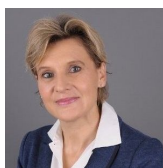
Florence Denieul
Madame Verbe
A FOND LES BASES
GEPPIA Services+

Co-organisateurs et intervenants

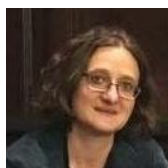
Retrouvez le trombinoscope des participants à la fin du compte-rendu !

BUSINESS FRANCE 

Pascale Thieffry,
Directrice du département
Agro-alimentaire



Laure Elsaesser,
Cheffe du service
EquipAA



Laure Caussiol,
Chef de Pôle Salons
Equipements Agro



Adrien Calatayud,
AgroTech
FoodTech



Clémentine Roche,
Chef de projet salons
Process/IAA/Emballage



BUSINESS FRANCE : Agence au service de l'internationalisation de l'économie française et du développement des entreprises.

En savoir plus sur [BUSINESS.FRANCE](https://www.businessfrance.fr)

Stéphane Potier, Marketing Manager



B&R AUTOMATION : Spécialiste de l'automatisation des machines et lignes de conditionnement, B&R Automation est partenaire de nombreux constructeurs de machines dans l'industrie de l'emballage et des boissons.

En savoir plus sur [B&R AUTOMATION](#)

DANFOSS 

Antoine Bourcier, Marketing Head South Europe



DANFOSS : Fabricant Danois de variateurs et convertisseurs de fréquence, spécialisé dans le secteur de l'agroalimentaire.

En savoir plus sur [DANFOSS](#)

EMERSON 

Laurent Callens, Market Specialist Food and Beverage



EMERSON : Fabricant mondial de vannes avec de composants pneumatiques, de systèmes et d'applications spécifiques (ASCO-AVENTICS)

En savoir plus sur [EMERSON](#)

FANUC 

Florence Bertaux,
Directrice Générale Adjointe
Business Development &
Communication



Delphine Charré,
Responsable Communication



FANUC : CNC, robot, centre d'usinage, presse à injecter électrique, machine à électroérosion à fil, systèmes lasers, servomoteurs, formation, service de réparation et maintenance.

En savoir plus sur [FANUC](#)



Tony Vaucelle, Consultant & Formateur en Search - SEO / SEA



Introduction

Tour de table des participants (en présentiel uniquement)

Nous étions une petite quinzaine de participants en présentiel et jusqu'à une trentaine à distance nous ayant rejoint pour les dossiers du jour.

Avant de débiter notre réunion plénière, nous avons souhaité la bienvenue à de nouveaux membres au sein du Club Marcom.

Cette journée fut aussi l'occasion pour nous de vous présenter [Pierre Chevalier](#), notre nouveau collaborateur GEPPIA en stratégie et opérations.

Nous avons également accueilli pour la première fois au sein d'une réunion marcom :

- [Quentin Offré](#), Communication Manager - 1BLOW
- [Séinna Cordery](#), Assistante Marketing - DCM ATN

Vous pouvez retrouver **la liste complète des participants** en fin de compte-rendu.

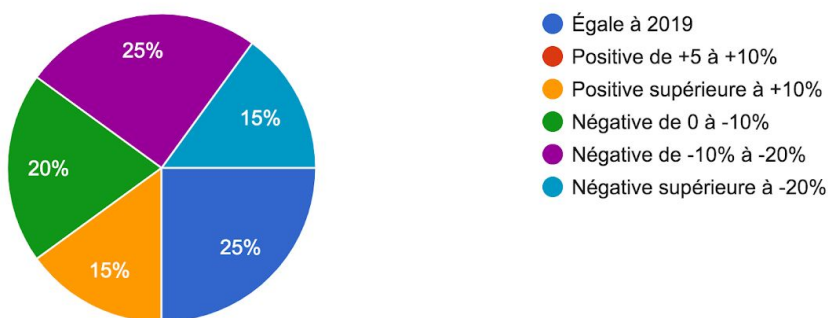
Tendance économique

(en présentiel uniquement)

Dans le cadre de notre nouvelle formule de réunion, nous avons réalisé un sondage anonyme pour connaître la tendance économique pour cette année et celle à venir. Grâce à ce nouveau format, vous étiez plus ouverts à transmettre vos informations. Voici les résultats dégagés :

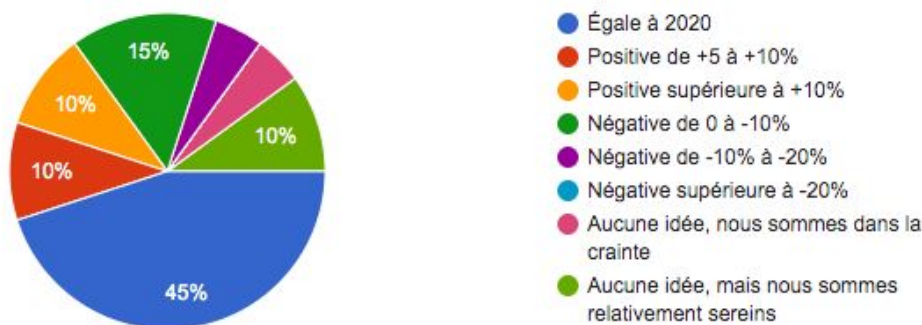
Pour 2020, quelle sera la tendance de votre activité (CA) comparée à 2019 ?

20 réponses



Pour 2021, quelles sont vos (difficiles) projections par rapport à 2020 ?

20 réponses



Pour les tendances de CA en 2020, 60% d'entre vous pensent avoir un résultat négatif par rapport à 2019. Pour l'année 2021, vous êtes relativement plus sereins.

Il est à noter cependant, et ce n'est pas une surprise, que plusieurs des répondants ont relevé la difficulté à se projeter pour le moment. La vision actuelle est floue, les projections correspondent forcément davantage à des ressentis.

Commentaire de Jean-Marc Doré : "On notera néanmoins que depuis quelques semaines, le nombre de demande de devis est en forte croissance et des dossiers stoppés en mars semblent repartir dans certains secteurs ! Mais les confirmations de commande se laissent désirer, or il commence à y avoir urgence pour certains d'entre vous !"



Les projets structurants

(en présentiel uniquement)

Repositionnement GEPPIA : étude REAP

Il y a quelques mois, Pierre Chevalier, que nous avons mandaté, a réalisé une **analyse du positionnement** du GEPPIA en rencontrant et échangeant avec plusieurs d'entre vous. A travers cette étude nous souhaitons mieux comprendre **vos besoins futurs** et nous donner les moyens d'adapter toujours plus **notre accompagnement à vos côtés**.

Le GEPPIA entame, aujourd'hui, un **repositionnement stratégique pour les 3 prochaines années**. Vous pouvez dès à présent consulter l'infographie regroupant les points soulevés, les suggestions et découvrir notre nouvelle orientation !



Téléchargez l'infographie : [ici](#)

Veille globale Foxy Pack

Présentation d'un projet structurant pour aider à la prospection commerciale hors salon (court/moyen terme) et à au développement de nouveaux produits et marchés (moyen/long terme) afin d'innover toujours plus et mieux !

Une série de très courts webinar (20' + 10' de Q&A) va se dérouler en novembre pour présenter à un maximum d'entre vous ces nouveaux outils sourcés et paramétrés par le GEPPIA qui investit pour vous et avec vous.

Inscrivez-vous ici

<https://forms.gle/xwWg99qCZGg3rXhH9>

à votre date préférée !



Les événements GEPPIA en 2020-2021

2020

- 29/10/2020** : Réunion du club **MARCOM**
- 05/11/2020** : Réunion du club **ACHATS**
- 23/11/2020** : Soirée des Oscars de l'Emballage
- 10/12/2020** : Réunion du club **IDF**
- .../12/2020** : Rencontre des dirigeants (à confirmer)

2021

- T1 2021** : Digital event (en préparation)
- 14/01/2021** : Réunion du club **MARCOM**
- 04/02/2021** : Réunion du club **ACHATS**
- 25/02 au 3/03/2021** : Interpack ?
- 11/03/2021** : Réunion du club **IDF**
- 25/03/2021 (ou 30/06/2021)** : Evénement GEPPIA (en préparation)
- 20/05/2021** : Réunion du club **ACHATS**
- 27/05/2021** : Réunion du club **MARCOM**
- 08/06/2021 au 10/06/2021** : Salon CFIA RENNES
- 24/06/2021** : Réunion du club **IDF**
- 01/07/2021** : Réunion du club **ACHATS**
- 08/07/2021** : Réunion du club **MARCOM**
- 23/09/2021** : Réunion du club **MARCOM**
- 28/09/2021 au 30/09/2021** : Salon ALINA BORDEAUX
- 07/10/2021** : Réunion du club **ACHATS**
- 14/10/2021** : Réunion du club **IDF**
- 16/11/2021 au 18/11/2021** : Salon Prod&Pack (ex EUROPACK-EUROMANUT)

* Sous réserve de modifications (mesures sanitaires ou chevauchement de dates événementielles)

Plan de relance Business France

(en présentiel+distantiel)

Interventions de Pascale Thieffry, Laure Elsaesser, Laure Caussiol et Clémentine Roche de Business France



Ce que l'on peut retenir des échanges :

C'est Pascale Thieffry, nouvelle directrice du département agroalimentaire succédant à Christophe Monnier, qui est intervenue en introduction pour nous accueillir et pour souligner l'importance inédite du plan de relance et des dispositifs exports mis en place.

Laure Elsaesser, qui a pris le poste de Brice Robin en tant que cheffe de service equipAA, a rappelé l'existence de la plateforme teamfrance-export.fr (un concentré d'informations sectorisé pour votre région) et a passé en revue les dispositifs de relance à l'export autour de 10 mesures (page 10 de la présentation) dont :

200+ webinaires + opportunités (leads et business meetings) + carte info marchés, les vitrines digitales de l'offre française (janv 2021), le développement international par les VIE (chèque relance spécifique de 5k€- janv 2021), **chèques relance export (page 21)**.

Clémentine Roche nous a ensuite fait un point salon, sous réserve qu'ils aient lieu, en précisant bien que les organisateurs de salons attendent désormais quasiment tous d'être au pied du mur pour les annuler. En conséquence et sans visibilité, Business France se doit pourtant de maintenir ses engagements de participation avec les pavillons France. (Page 25)



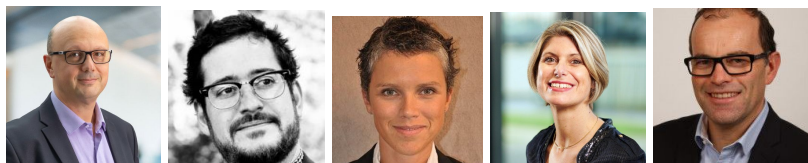
Téléchargez la présentation de Business France : [ici](#)

DOSSIER DU JOUR

(en présentiel+distantiel)

Comment communiquer et prospecter sans salon ?

Interventions de Stéphane Potier (B&R automation), Antoine Bourgier (Danfoss), Florence Bertaux et Delphine Charrié (FANUC) et Laurent Callens (Emerson)



Ce que l'on peut retenir des échanges :

Certains font le dos rond en se disant que l'orage va bien finir par passer un jour. D'autres enclenchent à fond les manettes du digital. Merci à nos intervenants de ce dossier du jour d'avoir partagé leurs expériences.

On pourra noter que le webinar a la cote, même si depuis quelques temps, il semble y avoir un trop plein et que les taux d'inscription sont bien moins bons que lors de la première "vague" avant l'été 2020.

Les réseaux sociaux sont aussi largement utilisés désormais. Un sujet revient fort d'actualité (l'employee advocacy pour promouvoir les contenus) et si l'on a tous besoin de nous détendre, attention tout de même à l'effet "facebookisation" sur LinkedIn...

Enfin, même si l'on en a peu parlé... la presse pro reviendrait-elle en force ? Notamment en digital ?...

La recette du succès : qualité de contenus, la formation (et l'état d'esprit !) des personnes à l'utilisation des outils digitaux, et la bonne promotion (emailing, LinkedIn et phoning des commerciaux !)



Téléchargez la présentation de FANUC : [ici](#)

Téléchargez la présentation de EMERSON : [ici](#)



Les exemples d'outils digitaux à retenir :

Laurent Chasset a présenté un certain nombre d'outils en les distinguant par leurs usages.

Outils de meeting, de webinaire, de web event (type salon virtuel et autres) , de broadcasting et podcasting. Ne pas confondre outil de meeting (souvent gratuit) et outil de webinar (toujours payant). Le premier permet à tous les participants d'échanger comme si les participants se trouvaient autour d'une table de réunion. Le second permet, comme dans un amphithéâtre, aux intervenants sur scène de s'adresser à un public plus large qui posera des questions (en général par chat) mais n'aura pas d'interaction directe par micro sans autorisation. L'outil webinar permet un bien meilleur contrôle pour une présentation.

Ce que l'ont peut retenir : les prix ne sont pas les mêmes d'une solution à l'autre, l'ergonomie non plus et les fonctionnalités non plus. In fine, c'est un peu la jungle pour comparer.

2 points à vérifier :

- la connexion auto avec votre CRM (soit en natif -c'est mieux- soit via connecteur de type zapier)
- Les pré-enregistrements (ou vidéo) streamés en live depuis le cloud de l'outil (ou connecté à votre serveur) pour éviter les upload live difficile depuis votre connexion internet en tant que présentateur.

♥ Coup de cœur : l'outil **livestorm**, très complet et frenchtech !

A voir ici (à partir de 11'30) >

<https://app.livestorm.co/livestorm/livestorm-vod-demonstration-de-la-solution>



Téléchargez la présentation de GEPPIA : [ici](#)



Atelier collaboratif

(en présentiel uniquement)

Vos réflexions pour un événement collaboratif

Les participants en présence ont été répartis en deux groupes de 7 personnes afin de phosphorer sur le sujet de l'événementiel digital et ce que l'on pourrait attendre d'un tel événement à l'initiative du groupement. Voici que l'on peut retenir des échanges :

- Faiblesses et craintes :

Difficulté à délivrer 'un contenu pertinent pour certains, capacité à entraîner les commerciaux dans l'action, confidentialité des échanges/démos ("qui sont les visiteurs de l'évènement", "vais-je faire une live démo à mes concurrents ?"...), temps à passer en préparation pour quel ROI, manque de maîtrise des outils/connexion web... les craintes presque classiques face à la nouveauté d'un outil projet.

- Force et aspirations :

Retrouver de la proximité avec des prospects, incuber de nouvelles pratiques digitales à plusieurs, 'chasser' en affiliation, répondre groupés à des questions de clients finaux pour susciter plus d'intérêt, installer des rendez-vous digitaux dans le temps, capitaliser sur la production de contenus, profiter de cette période VUCA pour installer une dynamique collective... avec de toutes façons tout ou partie de budgets salons physiques non exploités.

La GEPPIA Team reviendra bientôt vers vous pour vous transmettre nos conclusions internes sur la viabilité d'un projet d'événement digital, ses contours et les échéances éventuelles en tenant compte de votre niveau d'implication.

Déjeuner-Cocktail Networking

Un moment, sans notre habituelle restauration à l'extérieur, mais néanmoins très convivial pendant lequel intervenants et participants ont pu échanger sur les sujets évoqués durant la matinée et déguster le champagne offert par **le Geppia** lors de cette rare occasion de se retrouver physiquement.



Valorisation de vos compétences

(en présentiel + distanciel)

Search Engine Marketing



Avec Tony Vaucelle,
consultant et formateur
en Search
SEO/SEA



Replay : <https://vimeo.com/476266507/8d2bcd7d2>

Ce que l'on peut retenir :

Le Search Engine Marketing (SEM) ou techniques de référencement (naturel ou sponsorisé) par les moteurs de recherche (y compris des médias sociaux) est traité régulièrement au sein du Club marcom. Les participants de cette réunion marco en ont bien conscience, cette composante majeure d'une stratégie d'inbound marketing prend aujourd'hui de plus en plus d'importance encore avec la pandémie de Covid19... ou comment se rendre visible avec le bon contenu, au bon prospect.

Le référencement est une affaire d'experts en terme technique. De ce point de vue, ce doit être une mission externalisée, pour à minima définir un plan d'actions à destination de l'interne. (à moins d'avoir récemment recruté un webmarketer performant et très à jour des dernières actualités SEM !...)

En matière de SEO qui a fait l'objet de 90% de la présentation, un **bon référencement**, c'est comme **la recette d'un bon stand sur un salon !**.

1 - Technique. Il vous faut un bon décorateur (mais si vous avez un stand modulaire, ça marche aussi.) Ce qu'il faut c'est que le stand soit (bien) monté, sinon pas de visiteurs... Pour votre site web, il faut que Google vous voit et correctement, sinon pas ou peu de visiteurs...

2- Contenu. Pour qu'un visiteur fasse un arrêt sur votre stand, il faut avoir travaillé son attractivité. De bons messages, une machine en démo, un speaker, bref... un **bon contenu**. Idem pour votre site web... C'est même le cœur du réacteur.

3- Popularité. Et oui, si vous faites parler de vous sur les autres stands (ou si vous avez plusieurs pas de portes sur le salon), ça aidera à capter du visitorat. Pour vous faire (re)connaître... Ce n'est pas pour rien que certains roboticiens mettent à dispo leurs robots sur les stand de leurs partenaires... Profitez de votre écosystème, demandez des liens entrants sur votre site web, sur les bons mots clés... et n'oubliez pas le site du GEPPIA !

4- UX. L'expérience de parcours du visiteur sur votre stand... Vital ? Pas forcément. Mais à prendre en compte, oui... Du côté de votre site web, Google y travaille. A défaut pour le moment de ne pas être mieux référencé (ces critères ne sont que partiellement pris en compte), si vous y travaillez aussi, vous convertirez plus facilement.



Téléchargez la présentation de Tony Vaucelle : [ici](#)



Les participants

Nous n'avons pas encore votre photo dans le trombinoscope ? Transmettez votre meilleur profil, par email, à alizee.moreau@geppia.com, nous mettrons à jour ce compte-rendu !

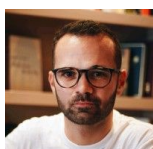
 : participants en visio

1BLOW 

Olivier Perche,
Sales Director



Quentin Offré,
Communication Manager

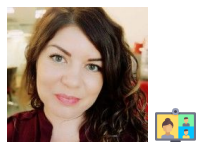


1BLOW : Spécialiste des Souffleuses de bouteilles, bidons PET (Hot Fill) petite et moyenne cadence pour des contenances de 0,20 à 12 litres.

En savoir plus sur [1BLOW](#)

BECKHOFF AUTOMATION 

Déborah Durand, Marketing & Communication



BECKHOFF AUTOMATION : Systèmes ouverts d'automatisation reposant sur une technique de commande sur base PC.

En savoir plus sur [BECKHOFF AUTOMATION](#)

CB EQUIPEMENTS 

Laurianne Bauer, Marketing & Communication

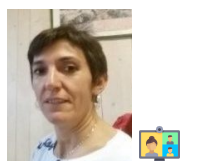


CB EQUIPEMENTS : Conception, réalisation de solutions de dépilage, dosage, découpe, couverclage, convoyage sur mesure

En savoir plus sur [CB EQUIPEMENTS](#)

CETEC 

Véronique Dagain, Responsable Marketing et Commercial



CETEC : Spécialiste d'étude et de réalisation de machines spécialisées dans le domaine du conditionnement et de l'ensachage

En savoir plus sur [CETEC](#)



Isabelle de Forsanz, Responsable Marketing



CLARANOR : conçoit et produit des équipements de stérilisation d'emballages par lumière pulsée pour les industries laitière, des boissons, des aliments et plus récemment pour les industries pharmaceutiques et cosmétiques.

En savoir plus sur [CLARANOR](#)

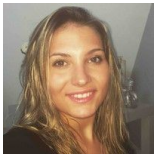
Stéphane Garcia, Responsable Marketing-Communication



COVAL : Fabricant français qui conçoit, produit et commercialise dans le monde entier des composants et systèmes de vide hautes-performances pour des applications industrielles concernant tous les secteurs d'activités.

En savoir plus sur [COVAL](#)

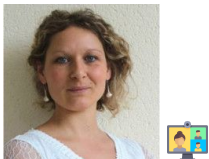
Séinna Cordery, Assistante Marketing



DCM : Équiper les transformateurs d'emballages à travers le monde avec des machines de qualité, productives, et faciles à utiliser

En savoir plus sur [DCM](#)

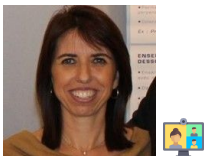
Claire Gerber, Responsable Marketing Opérationnel



EDEIS : Edeis est un groupe leader dans les domaines de l'ingénierie, de la gestion d'infrastructures complexes, de services de construction et techniques

En savoir plus sur [EDEIS](#)

Martine Dupré, Gérante

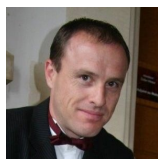


ESA : Étiqueteuses & Systèmes Associés
Fabricant français d'étiqueteuses automatiques et de systèmes de traçabilités

En savoir plus sur [ESA](#)



Jérôme Galpin, Président



FARBAL : fabrique l'ensemble des éléments constitutifs de la ligne d'emballage : fardeleuses, tunnels de rétraction, stations de coupes et soudures latérales, ainsi que divers accessoires de manutention, emballage sous film de produits de grandes tailles.

En savoir plus sur [FARBAL](#)

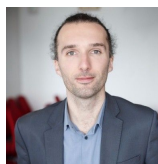
Cyril Touchet, Directeur Commercial



FEMAAG: Spécialiste de la manipulation très innovante de contenants. Dévier, regrouper, quinconcer, nos équipements se positionnent en amont des encaisseuses, suremballeuses ou palettiseurs.

En savoir plus sur [FEMAAG](#)

Arthur Cohen, Directeur Commercial



INUSE: Permet aux industriels de doter leurs machines connectées d'une intelligence artificielle

En savoir plus sur [INUSE](#)

Laurent Corbet,
Dirigeant



William Gwynn,
Directeur Commercial



KARLVILLE DEVELOPMENT : fabricant leader de machine de transformation, d'application et de rétraction de sleeve

En savoir plus sur [KARLVILLE DEVELOPMENT](#)

Sophie Lefèvre, Chargée de développement



KRISKA INDUSTRIE : fabrique et commercialise des machines de dépose automatique, des margeurs et des dépileurs pour l'industrie de l'emballage.

En savoir plus sur [KRISKA INDUSTRIE](#)



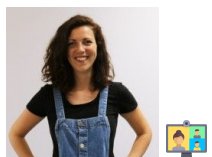
Philippe Châtel, Responsable Marketing Communication



LENZE: Conception, développement, fabrication et commercialisation des produits, solutions, systèmes, logiciels et services pour réaliser des automatisations centrées sur le mouvement.

En savoir plus sur [LENZE](#)

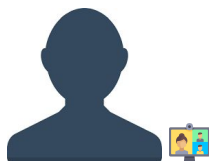
Lucie Durocher, Responsable Marketing & Communication



PACK'R: Le groupe PACK'R est spécialisé dans la conception et la fabrication de machines de remplissage-bouchage automatiques hautes cadences dédiées au conditionnement de produits liquides

En savoir plus sur [PACK'R](#)

Sandrine Lefebvre, Assistante commercial export



PKB: Spécialisé dans les machines de conditionnement et lignes de remplissage pour les cosmétiques.

En savoir plus sur [PKB](#)

Stéphane Walz, Directeur Commercial



POSITAL FRABA: POSITAL est un fabricant de capteurs pour les systèmes de sécurité et de surveillance des mouvements.

En savoir plus sur [POSITAL FRABA](#)

Willy Banc, Operational Marketing & Communication Manager



PRECIA MOLEN: Precia Molen conçoit, fabrique, vend, installe, maintient et vérifie une gamme complète d'instruments de pesage et de dosage.

En savoir plus sur [PRECIA MOLEN](#)



Frédéric Bauer, Marketing & Communication

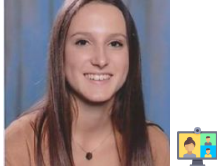


SCHMERSAL: Sécurité des machines et systèmes des composants d'automatisme, des dispositifs de commutation industrielle, de la protection de l'homme et de la machine.

En savoir plus sur [SCHMERSAL](#)

SCHNEIDER ELECTRIC 

Camille Lebel, Marketing & Communication



SCHNEIDER ELECTRIC : Solutions intégrées pour de nombreux segments de marchés pour rendre l'énergie sûre, fiable, efficace, productive et verte

En savoir plus sur [SCHNEIDER ELECTRIC](#)

SEW USOCOME 

Christelle Loew, Responsable Communication



SEW USOCOME : Leader mondial, fabrique en France des systèmes d'entraînement et d'automatisme pour tous les secteurs industriels

En savoir plus sur [SEW USOCOME](#)

SLEEVE INTERNATIONAL 

Lucie Ray-Lalanne, Communication Director



SLEEVE INTERNATIONAL : Spécialiste des équipements complets destinés à la transformation du «sleeve» : Machines de pose mono et double-tête, applicateurs de rétreint vapeur, infrarouge et air chaud...

En savoir plus sur [SLEEVE INTERNATIONAL](#)

STERIFLOW 

Matthieu Cillard, Directeur Commercial



STERIFLOW : leader des fabricants d'autoclaves industriels, stérilisateur pour les professionnels de l'industrie agroalimentaire et pharmaceutique.

En savoir plus sur [STERIFLOW](#)



Stéphane Chiry, Directeur Commercial



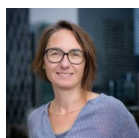
Christelle Coube, Mkg & Commerciale



STOPPIL : Spécialiste de la conception et la fabrication de remplisseuses, visseuses automatiques et semi automatiques pour produits liquides ou visqueux.

En savoir plus sur [STOPPIL](#)

Sibylle Robert, Assistante Pôles professionnels et Service international



SYMOP : Le Symop est l'organisation professionnelle qui réunit les industriels du secteur des technologies de production

En savoir plus sur [SYMOP](#)

Pierre Lebigre, Community manager



SYNERLINK : fournisseur de la technologie de remplissage en ligne pour les emballages rigides de produits laitiers et d'autres produits alimentaires et boissons, ainsi qu'un chef de file dans la conception et la fabrication de produits de pointe. lignes de conditionnement intégrées pour des produits aseptiques ultra-propres, à durée de conservation prolongée.

En savoir plus sur [SYNERLINK](#)

Aurélie Barberet, Directeur Marketing



THIMON : Spécialiste du suremballage sous films plastiques (houssage, banderolage, drapage, fardelage)

En savoir plus sur [THIMON](#)

Olivier Krafft, Directeur Marketing

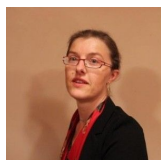


VISIATIV : accélère l'innovation et la transformation numérique des entreprises autour de trois métiers complémentaires : le conseil, l'édition et l'intégration de logiciels.

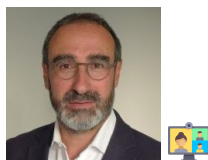
En savoir plus sur [VISIATIV](#)



Laetitia Dobel, Responsable Marketing & CRM



Fernand Garcia de Cruz, Marketing et Communication international



ZALKIN : Spécialiste de la fabrication de machines à capsuler pour le bouchage et le capsulage des bouteilles et récipients.

En savoir plus sur [ZALKIN](#)

Sans oublier...



Jérôme Letu-Montois



Consultant événementiel - Ex Directeur du Salon de l'Emballage



Olivier Renault



Animateur du Club des Acheteurs
GEPIA



Rappel : Entre les réunions physiques, c'est là que ça passe !

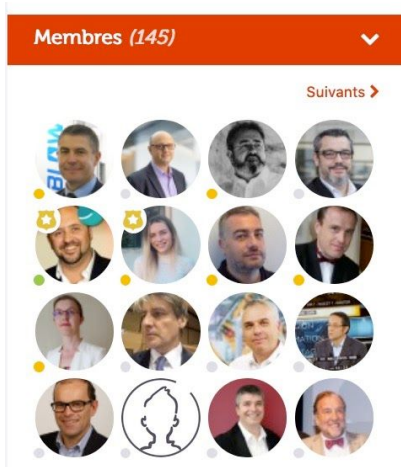


Rendez-vous autour de votre Machine à Café du Club marcom et retrouvez

- Votre espace de conversation avec les **145 autres membres du club** !
- Les comptes-rendus de réunion
- Les livres blancs des membres,
- du partage et de la bonne humeur !

Une seule adresse pour **la machine à café**, à mettre en favori de vos navigateurs :

<https://whaller.com/sphere/gjvhoa>



Rappel : Pour faciliter les échanges **merci de renseigner le nom de votre entreprise** dans votre profil + votre **photo** (*nous ne pouvons pas le faire à votre place*) :

<https://whaller.com/account/profile>

Pas d'excuses, ça prend 1 minute chrono ! ;-)
Comment faire ? [voir la vidéo tuto en 1m30](#)

Vous pouvez **vous inscrire** avec votre compte **Linkedin** ou le **synchroniser** (pour éviter le énième mot de passe oublié ;-)

Hotline : (je n'y comprends rien à votre inscription sur whaller...)
Alizée Moreau: 09 72 21 66 26 - alizee.moreau@geppia.com
Laurent chasset : 09 72 35 65 46 - laurent.chasset@geppia.com

