



Communiqué de presse

Paris, le 30 septembre 2009

**Effiliation crée l'agence b2b,
filiale dédiée exclusivement au webmarketing BtoB**

**Effiliation annonce, lors la 6e Convention E-Commerce,
la création d'une filiale dédiée aux problématiques de marketing online
des entreprises du secteur BtoB.**

Afin de répondre aux besoins spécifiques des entreprises BtoB, Effiliation crée, sous la forme d'une filiale, l'agence b2b, une agence spécialisée en webmarketing BtoB. Cette agence a pour mission de conseiller et d'apporter des solutions de webmarketing adaptées aux problématiques propres aux entreprises business to business.

Guillaume Citerne, co-fondateur et directeur associé, explique : « Avec l'agence b2b, nous répondons aux attentes de nos clients et du marché BtoB dans son ensemble : se voir proposer des solutions webmarketing adaptées à un environnement business to business, et non de simples adaptations de pratiques BtoC, comme cela est encore trop souvent le cas actuellement. Notre démarche – pragmatique avant tout - s'appuie sur deux axes : l'étude du cycle d'achat de nos clients et du rôle du web dans ce dernier. La majorité des entreprises BtoB ne vendant pas en ligne, nous nous concentrons le plus souvent sur la collecte online de prospects BtoB qualifiés via différents leviers webmarketing et le pilotage du coût d'acquisition. Nos spécificités : notre double expertise business to business et webmarketing, et la capacité d'intervenir sur tous les leviers du webmarketing, de la création de sites, à la génération de trafic qualifié, à des stratégies d'influence Web 2.0 BtoB. »

Le marché du webmarketing BtoB répond à des problématiques complexes, différentes de celles du BtoC :

Des ressorts différents : alors que l'acte d'achat BtoC est plutôt impulsif et n'implique qu'une seule personne, à la fois décideur et payeur, l'acte d'achat BtoB est plus réfléchi et répond à une décision partagée dans l'entreprise impliquant plusieurs décideurs ou interlocuteurs (utilisateurs, acheteurs, finances, etc.).

Un panier moyen plus important

Un délai étendu : différentes étapes (définition du besoin, recherche d'information, sélection du fournisseur, etc.) sont nécessaires pour aboutir à un achat induisant ainsi un allongement du processus.

Un volume réduit : le marché BtoB comporte moins d'acteurs et génère donc moins de trafic, donc moins de prospects.

l'agence b2b apporte à ses clients un haut niveau de conseil et de suivi grâce à une méthodologie basée sur l'analyse du cycle d'achat et le rôle du web dans la décision d'achat. Cette analyse consiste à identifier les différentes étapes du cycle d'achat, les différentes catégories de professionnels à cibler (utilisateurs, acheteurs, Finance, etc.). Une réponse est ensuite élaborée, avec comme objectif de délivrer le bon message au bon moment à chacune de ces catégories de professionnels via le web. La performance des actions entreprises est ensuite analysée et les résultats des différents canaux d'acquisition comparées, ce qui permet une réallocation dynamique des budgets alloués.

l'agence b2b accompagne les entreprises BtoB afin de faire de leur présence sur Internet un outil de collecte de leads efficace, à un coût réduit. Elle agit sur l'ensemble des leviers du webmarketing :

- Conseil en stratégie webmarketing BtoB
- Conseil en ergonomie de sites,
- Création et/ou refonte de sites web et mini-sites (sites évènementiels),
. Mise en place d'outils de pilotage et de webanalytics.
- Création de trafic business to business qualifié (SEO, SEM)
- Affiliation BtoB / webmarketing BtoB à la performance
- Emailing BtoB
- Web 2.0 BtoB : réseaux sociaux, blogs, relations presse online

l'agence b2b compte 5 collaborateurs et s'appuie sur l'expertise du groupe Effiliation (34 personnes), un des leaders de l'affiliation en France. Elle est dirigée par **Guillaume Citerne**, co-fondateur et directeur associé, qui a précédemment exercé des fonctions de conseil en organisation et management au sein du cabinet Accenture, puis qui a dirigé la business Unit e-commerce de Christian Dior Couture. Il a une expérience de plus de 5 ans dans le domaine de l'internet (webmarketing et e-commerce).

François Deltour, co-fondateur et directeur associé, fait office de pionnier dans le paysage du web français, avec plus de 15 ans d'expérience, ayant fondé en 1996 une des premières agences web française (Palo Alto rachetée par Publicis en 2003). Il est à l'origine du projet et est par ailleurs dirigeant et fondateur d'Effiliation, un des leaders de l'affiliation sur le marché français.

A propos de [l'agence b2b](#)

l'agence b2b est une agence conseil en webmarketing BtoB. Elle intervient auprès des entreprises business to business pour conseiller, concevoir, déployer et assurer le suivi des plans d'actions de webmarketing BtoB, visant à acquérir de nouveaux clients via le canal Web, contribuant ainsi au développement de leur chiffre d'affaires tout en réduisant leurs coûts d'acquisition, participant ainsi à une amélioration de leur marge. La spécificité de l'offre s'appuie sur une double connaissance des cycles d'achat BtoB et des leviers de webmarketing.

A propos de [Effiliation](#)

Effiliation est une régie conseil en affiliation française spécialisée dans la conception, la mise en place, la gestion et le développement de programmes d'affiliation. Elle s'appuie sur un réseau de 45 000 sites affiliés parmi lesquels tous les acteurs du e-commerce, une plate-forme technique performante et reconnue, et une équipe de 30 consultants seniors. Effiliation dispose de trois bureaux en France : Paris, Lille et Bordeaux et est présent en Allemagne et en Chine, et assure à partir de la France, la couverture de la Belgique, du Luxembourg, de l'Espagne et de la Suisse. Effiliation compte parmi ses références : PriceMinister, Delamaison, Blanche Porte, Sage, Orange Business Services, Microsoft, Metro, Ag2R La Mondiale, Malakoff Méderic, Explorimmo, etc.