

2012

# Séminaire – Formation au baby-marketing

Jeudi 15 et 16 mars 2012

**Comment recruter et fidéliser  
la clientèle stratégique  
des futurs et jeunes parents ?**

Organisé par **TERRE DE CONQUÊTE**  
Avec l'expertise de **BABYADGENCY**



# Qui est BABYADGENCY ?

---



B A B Y A D G E N C Y  
1<sup>ère</sup> AGENCE DE COMMUNICATION SPECIALISÉE SUR LES JEUNES PARENTS

BABYADGENCY est une agence de communication stratégique et opérationnelle, média et hors-média. Elle a pour vocation d'aider les annonceurs à valoriser le bouleversement émotionnel et matériel généré par l'arrivée d'un enfant afin de recruter instantanément et fidéliser la clientèle sur-consommatrice des futurs et jeunes parents. Elle est la référence en **marketing et communication parental**, elle conseille, forme et crée des campagnes pour les plus grands annonceurs depuis 1992.

## Objectifs

---

- ✚ Comprendre et tirer parti de la **modification soudaine des habitudes de consommation** générée par l'arrivée d'un bébé au sein des couples : **le baby-marketing**.
- ✚ Evaluer l'ampleur des bouleversements d'attitude des parents de jeunes enfants et leurs conséquences durables sur leur **comportement de consommation**.
- ✚ **Cibler, convaincre et fidéliser** une population en renouvellement permanent.
- ✚ **Quantifier et qualifier le marché des couples de futurs et jeunes parents** âgés en moyenne de 25 à 35 ans.
- ✚ Définir une **approche média et hors média spécifique à la cible** des futurs et jeunes parents.
- ✚ Découvrir comment appliquer « **les Lois de la Communication Maternelle®** » de BABYADGENCY à la création publicitaire dédiée à la cible des futurs et jeunes parents en utilisant **le baby-marketing**.

## Vous êtes concerné(e)s

---

### Fonctions :

Directeur Marketing, Directeur Communication, Directeur Commercial, Chef de Produit...

### Secteurs :

Toutes les entreprises de **produits ou services de grande consommation** : alimentation, assurance, automobile, banque, beauté, boisson, distribution, édition, électroménager, habillement, hygiène, immobilier, lingerie, loisirs, mode, parfumerie, photo, presse, produits d'entretien, téléphonie, tourisme, transport, vidéo, **puériculture...**

# Méthodologie

---

Le séminaire de formation s'appuie sur une approche pédagogique diversifiée permettant à chaque participant de bénéficier d'informations concrètes proches de son univers professionnel :

- ✚ Démonstration positive : « **Les Lois de la Communication Maternelle®** » de BABYADGENCY.
- ✚ Démonstration négative : Recensement et **analyse motivée d'exemples réels** de communication parentale rejetée par la cible.
- ✚ Métaphores et analogies.
- ✚ Analyse des supports média et hors média.
- ✚ Etudes de cas.

## Formateurs

---

Le séminaire de formation sera animé par l'équipe et le dirigeant de BABYADGENCY, 1<sup>ère</sup> agence de communication spécialisée sur la cible des jeunes parents ([www.babyadgency.com](http://www.babyadgency.com)) :

### Didier GUIRAUD

Directeur des études et de la stratégie de **BABYADGENCY**, 20 ans d'expérience dans la communication, formation marketing et communication, expert du baby-marketing.

Le séminaire accueillera également 5 professionnels :

### Stéphane BARTHELEMY

Président d'**Adress Company**, expert des fichiers postaux, téléphoniques et e-mails de jeunes parents.

### Annie Paule QUERE

Directrice Marketing Déléguée Presse, Groupe Lagardère Publicité, Magazines **Parents et Infobébés**, leader de la presse magazine parentale, expert en presse parentale.

### Patricia GELIN et Virginie FOUCAULT

Respectivement Fondatrice et Directrice du Développement de l'**Institut des Mamans**, expert des études sur les futures et jeunes mères.

### Vincent LABASSE

Responsable Marketing Web de **magicmaman.com** et **famili.fr**, sites leaders sur la cible des futures et jeunes mamans, expert en internet parental.

# Programme des 15 et 16 mars 2012

---

## Jeudi 15 mars 2012 :

Module 1 : Le baby-marketing : son histoire, son marché et ses lois

<b>Horaires</b>	<b>Thèmes</b>	<b>Intervenants</b>
<b>8h45 – 9h00</b>	Accueil des participants	<b>Didier GUIRAUD</b> <b>Equipe BABYADGENCY</b>
<b>9h00 – 9h15</b>	Introduction avec un extrait du film « Tout pour mon bébé »	
<b>9h15 – 9h45</b>	L'évolution de l'image de l'enfant, de la mère et du père dans la communication parentale	<b>Didier GUIRAUD</b> <b>Equipe BABYADGENCY</b>
<b>9h45 – 10h45</b>	Les données quantitatives du marché des jeunes parents Cas Pratique Peugeot	<b>Didier GUIRAUD</b> <b>Equipe BABYADGENCY</b>
<b>10h45 – 11h00</b>	<b>PAUSE</b>	
<b>11h00 – 12h00</b>	« Les 18 lois de la Communication Maternelle » de BABYADGENCY : les fondements du baby-marketing	<b>Didier GUIRAUD</b> <b>Equipe BABYADGENCY</b>
<b>12h00 – 14h00</b>	<b>Déjeuner avec l'équipe de BABYADGENCY, d'Adress Company et de Lagardère Publicité</b>	
<b>14h00 – 14h30</b>	Les bases de données pour cibler les femmes enceintes et les jeunes mères	<b>Stéphane BARTHELEMY</b> <b>Adress Company</b>
<b>14h30 – 15h00</b>	Portrait des jeunes mères d'aujourd'hui : Comment ont-elles évolué ? Quelles sont leurs attentes média ? Comment les magazines parentaux leur parlent ?	<b>Annie Paule QUERE</b> <b>Groupe Lagardère Publicité</b>
<b>15h00 – 15h15</b>	<b>PAUSE</b>	
<b>15h15 – 16h00</b>	Les 24 erreurs de communication à éviter	<b>Didier GUIRAUD</b> <b>Equipe BABYADGENCY</b>
<b>16h00 – 17h00</b>	Application : les 7 séquences d'une opération type de communication maternelle selon les lois du baby-marketing	<b>Didier GUIRAUD</b> <b>Equipe BABYADGENCY</b>
<b>17h00 – 17h30</b>	<b>Bilan et Questions</b>	

# Programme des 15 et 16 mars 2012

---

## Vendredi 16 mars 2012 :

Module 2 : Tendances et évolutions des supports de communication : presse, internet et réseaux sociaux

Horaires	Thèmes	Intervenants
8h45 – 9h00	Accueil des participants	<b>Didier GUIRAUD</b> <b>Equipe BABYADGENCY</b>
9h00 – 9h45	L'univers des supports média et hors média à la cible des futurs et jeunes parents	<b>Didier GUIRAUD</b> <b>Equipe BABYADGENCY</b>
9h45 – 11h00	Communiquer vers les parents sur les réseaux sociaux en gérant les rapports des marques avec les nouveaux leaders d'opinion : les « bloggeuses » et les « réseauteuses » (partie 1)	<b>Didier GUIRAUD</b> <b>Equipe BABYADGENCY</b>
11h00 – 11h15	<b>PAUSE</b>	
11h15 – 12h00	« Facebook, 1 <sup>er</sup> réseau social des mamans : une nouvelle donne pour les marques » Résultats d'étude exclusifs + case studies	<b>Patricia GELIN et</b> <b>Virginie FOUCAULT</b> <b>Institut des Mamans</b>
12h00 – 14h00	<b>Déjeuner avec l'équipe de BABYADGENCY et de l'Institut des Mamans</b>	
14h00 – 15h30	Communiquer vers les parents sur les réseaux sociaux en gérant les rapports des marques avec les nouveaux leaders d'opinion : les « bloggeuses » et les « réseauteuses » (partie 2)	<b>Didier GUIRAUD</b> <b>Equipe BABYADGENCY</b>
15h30 – 15h45	<b>PAUSE</b>	
15h45 – 17h00	Internet : un média relationnel de choix pour toucher les jeunes familles	<b>Vincent LABASSE</b> <b>Magicmaman et Famili</b>
17h00 – 17h30	<b>Bilan et Questions</b>	

Les organisateurs se réservent le droit de modifier le contenu du programme.

## Organisateurs

**TERRE DE CONQUÊTE** Prestataire de formation n°11 92 154 23 92, au titre de l'Article L920-4 du Code de Travail. En collaboration avec l'agence « **BABYADGENCY** », 1<sup>ère</sup> agence de communication spécialisée sur les parents de jeunes enfants : e-mail :

[info@babyadgency.com](mailto:info@babyadgency.com) – [www.babyadgency.com](http://www.babyadgency.com)

# Inscription

---

- ✚ En ligne
- ✚ Avec le bulletin d'inscription ci-dessous

## Participant(e)

Nom : Prénom :  
Entreprise ou organisme :  
Fonction :  
Adresse professionnelle :  
Téléphone : Fax :  
E-mail :  
Site internet entreprise :

## (Eventuellement) Responsable Formation ou Dossier

Nom : Prénom :  
Entreprise ou organisme (si différente) :  
Adresse professionnelle (si différente) :  
Téléphone : Fax :  
e-mail :

**OUI, je m'inscris à la formation :**  **Module 1**       **Module 2**       **Les 2 modules**

### Frais d'inscription par participant :

**1 module : 945 € HT (+TVA 19,60%) soit 1 130,22 € TTC**

**2 modules : 1395 € HT (+TVA 19,60%) soit 1 668,42 € TTC**

Le(s) soussigné(s) accepte(nt) les conditions d'inscription ci-jointes.

A : Le :

Signature :

En application de l'article 27 de la Loi n°78-17 du 6 janvier 1978, les informations demandées sont nécessaires à votre inscription et ne sont pas destinées à être communiquées à des tiers. Vous pouvez accéder à ces informations et en demander la rectification.

## Imprimez ce bulletin d'inscription et renvoyez-le :

- ✚ **par courrier à :** TERRE DE CONQUÊTE  
11 rue de la Libération  
92210 Saint Cloud
- ✚ **OU par fax au :** 01 41 12 07 00

# Conditions d'inscription

---

**Montant :** 1 module : 945 € HT (+TVA 19,6%) soit 1 130,22 € TTC ou  
2 modules : 1 395 € HT (+TVA 19,6%) soit 1 668,42 € TTC

Par participant (formation, déjeuners, pauses café et supports pédagogiques inclus) à régler obligatoirement au plus tard 7 jours avant la date du séminaire. Prix spécial si inscription multiple. Possibilité de prise en charge par un organisme type OPCA.

## Toute inscription nécessite le renvoi du bulletin d'inscription

- ✚ en ligne
- ✚ OU par courrier adressé à : TERRE DE CONQUÊTE  
11 rue de la Libération  
92210 Saint Cloud
- ✚ OU par fax adressé au : 01 41 12 07 00

**A réception de votre inscription,** vous recevrez une « Convention de Formation Simplifiée » et une facture.

## Règlement

- ✚ par chèque à l'ordre de TERRE DE CONQUÊTE adressé à : TERRE DE CONQUÊTE  
11 rue de la Libération  
92210 Saint Cloud
- ✚ OU par virement au compte bancaire de TERRE DE CONQUÊTE  
Banque : Société Générale ; Domiciliation : Saint Cloud Clémenceau ;  
Code Banque 30003 ; Code Guichet 04065 ; Compte 00021502640 ; Clé 74

# Organisation

---

**Durée :** 2 journées pour un total de 14h de formation

**Date :** 15 et 16 mars 2012

**Horaire :** Jeudi 15 mars : 8h45 – 17h30  
Vendredi 16 mars : 8h45 – 17h30

**Lieu :** *Péniche Avant Seine* : Face aux 57 quai Alphonse Le Gallo – 92100 Boulogne Billancourt

**Les participants seront invités à signer une attestation de présence.** Une copie certifiée sera remise à tout participant qui en fera la demande.

# Coordination

---

Sorya TRY

Telephone : 01 41 12 07 07

Fax : 01 41 12 07 00

E-mail : [com.st@babyadgency.com](mailto:com.st@babyadgency.com)

# Conditions d'annulation

---

**Toute annulation** devra être confirmée par écrit.

**Jusqu'à 2 semaines avant le début du séminaire**, le remboursement des frais de participation se fera sous déduction d'une retenue de 200 € HT (+TVA 19,6%) soit 239,20 € TTC par participant pour frais de dossier. Après cette date, les frais de participation resteront dus en totalité, mais les participants pourront se faire remplacer.

# Réserves

---

**Les organisateurs se réservent le droit de :**

- ✚ Reporter le séminaire et de modifier le contenu de son programme si des circonstances indépendantes de leur volonté les y obligent (défaillance d'un expert-formateur...)
- ✚ Annuler le séminaire, en ce cas, les participants seront remboursés du montant versé et sans indemnité quelconque.
- ✚ Déplacer le lieu du séminaire en restant dans la même ville.

**Pour des raisons de disponibilité**, la présence des experts ne peut être garantie mais tout absent se verra remplacé par une personnalité apte à apporter le même niveau de formation.

# Prochaines sessions

---

Jeudi 6 et Vendredi 7 octobre 2012.

Possibilité de former vos équipes en session privée en entreprise.

Demande d'information possible par mail : [com.st@babyadgency.com](mailto:com.st@babyadgency.com)