

« LE DIGITAL EXPLIQUÉ À MON BOSS » : LE TOUT-PUISSANT CONSOMMATEUR DIGITAL

Philippe Jourdan, Valérie Jourdan et Jean-Claude Pacitto, respectivement associés fondateurs de Promise Consulting Inc. et chercheur associé à l'ESSCA, par leur expertise dans le marketing et le digital, ont souhaité apporter leur contribution au « *Le Digital Expliqué à mon Boss* », un ouvrage de Yann Gourvenec et Hervé Kabla édité chez Kawa à paraître le 16 mars. Le livre traite du digital, de son poids dans notre quotidien de consommateur mais aussi dans celui des entreprises.

LE DIGITAL EXPLIQUÉ À MON BOSS

Ecrit par Yann Gourvenec, Fondateur de [Visionary Marketing](#), et Hervé Kabla, Président de [Be Angels](#)

Après avoir déjà traité des médias sociaux (2011) et de la communication digitale (2013), Yann Gouvernec et Hervé Kabla ont choisi de s'intéresser au digital en tant que tel. Affirmant un peu plus chaque année son poids et son utilisation, l'essor du digital a radicalement changé notre façon de consommer, mais a également eu un impact important dans la politique et dans les entreprises. « FrenchTech », droit à l'oubli, amélioration de la compétitivité des entreprises, génération Y, portabilité des données, éclosion des postes de « Chief digital officer »... autant de thèmes abordés dans cet ouvrage.

Le digital : la mort du marketing traditionnel ? – Réponse de Philippe Jourdan, Valérie Jourdan et Jean-Claude Pacitto

Mais le digital a également donné au consommateur de nouveaux moyens de pression, de nouvelles sources d'information, de nouveaux moyens de négociation, voire même de contrôle sur les marques, les produits et les entreprises. Les rapports de force entre consommateurs et fournisseurs, entre clients et marques se sont inversés. Cela signifie-t-il donc la mort du marketing traditionnel ? C'est la question à laquelle a souhaité répondre Promise Consulting.

« *Le marketing digital ne signifie pas la fin d'un marketing dit plus « traditionnel », bien au contraire : il le complète en ce qu'il est une autre façon de faire du marketing. Meilleure efficacité des marchés, rapidité d'accès à l'information accrue, interaction plus forte entre client et entreprise, un comportement plus complexe et imprévisible du consommateur... la digitalisation, en rendant le consommateur omniscient, omnipotent et omniprésent, impose de vrais défis au marketing* » déclarent les auteurs. Mais, selon Promise Consulting, cela ne pourra que motiver et favoriser un changement de méthode et d'action chez les marketeurs pour faire évoluer la relation entre les consommateurs et les marques.

[Cliquez-ici pour découvrir l'intégralité des interventions de Promise Consulting Inc.](#)

A PROPOS DE PROMISE CONSULTING INC.

Promise Consulting est un groupe de conseil et d'études marketing réunissant les sociétés Promise Consulting Inc., JPL Consulting et Panel On The Web. Promise Consulting intègre des prestations de conseil et d'études à forte valeur ajoutée. Elle a créé une méthodologie innovante de mesure de la performance de marque et du ROI des investissements centrés sur la marque : Monitoring Brand Assets®. Cette méthodologie a été déployée dans près de 50 pays à date, porte sur l'étude de 250 marques dans les secteurs les plus divers et totalise plus de 1.000.000 questionnaires administrés en ligne dans le monde.

Etabli à Paris, New-York et Casablanca, le groupe mène des études et des prestations de conseil dans le monde entier. Il est plus particulièrement reconnu pour son expertise en matière de mesure de la valeur de marque (brand value) du point de vue des clients.

Promise Consulting a su développer des méthodes et des modèles innovants, récompensés 8 fois en 10 ans, par la profession au plan national et international. Il accompagne les plus grandes marques de luxe, de cosmétiques et de distribution dans leur développement sur le marché national et les marchés étrangers. Il intervient également dans de nombreux secteurs d'activité, chaque fois que les marques souhaitent disposer d'une stratégie de croissance éclairée pour mieux comprendre leur marché, s'adresser à leurs consommateurs, séduire et fidéliser leurs clients.

<http://www.promiseconsultinginc.com/>

[CONTACTS PRESSE](#)

AGENCE79
Dimitri HOMMEL-VIKTOROVITCH
Tel : 01 41 10 21 57
Mobile : 06 98 20 77 12
dhommel@agence79.com

AGENCE79
Lucien CORPECHOT
Tel : 01 46 20 59 08
Mobile : 06 60 59 01 16
lorpechot@agence79.com

