

CONGRÈS CROSS-CANAL NÉGOCE

Le virage cross canal : transformez votre business model
pour conquérir et fidéliser de nouveaux clients

- Refonte des modèles de distribution : comment réussir le passage du multi-canal au cross-canal
- Quels business model et positionnement pour faire face aux mutations des modes de consommations et aux nouveaux codes marketing
- Quel nouveau rôle pour le magasin : accompagner le client tout au long du parcours

AVEC LA PARTICIPATION EXCEPTIONNELLE DE



Joël ARMARY
Président du directoire
BIGMAT FRANCE



Matthieu JOURDAN
Directeur
marketing et ventes
POINT P



Patrick MARTIN
Président
GROUPE MARTIN
BELAYSOUD EXPANSION



Philippe NANTERMOZ
Directeur général
LEGALLAIS



Frédéric ONDET
Directeur général adjoint
GROUPE GEDEX /
GEDIMAT - GEDIBOIS

ET NOTAMMENT LES INTERVENTIONS DE

- Bernard CARON, *Directeur Marketing Couverture*, TERREAL
- Frédéric COLLY, *Directeur général adjoint*, GROUPE ACCUEIL NÉGOCE
- Pierre HUGEL, *Président du directoire*, WÜRTH FRANCE
- Thomas PETUAUD-LETANG, *CEO*, GROUPE LAPEYRE

Edito

4 à 5 %, ce sera la part de l'e-commerce dans le négoce bois et matériaux d'ici à 2020 contre environ 1 % en 2014 (source : Dia-Mart). Les modèles de distribution traditionnels connaissent une profonde mutation avec l'émergence d'un consommateur ultra-connecté. Les acteurs du négoce doivent désormais investir et articuler tous les canaux de vente pour développer leur business et garantir la rentabilité de leur organisation.

Mettre en place votre stratégie : comment réussir le passage du multi-canal au cross canal ?

Praticité, rapidité et services : quels nouveaux concepts pour répondre aux attentes des consommateurs ? Quel nouveau rôle des magasins pour accompagner le client tout au long du parcours d'achat ?

Pour répondre à ces questions, Négoce vous convie le **2 décembre 2015 à la première édition du CONGRÈS CROSS CANAL NÉGOCE**.

Négociants et industriels, précurseurs sur le développement de leur chiffre d'affaires via le cross-canal, seront rassemblés pour vous dévoiler **comment saisir le virage cross canal et transformer votre business model pour conquérir et fidéliser de nouveaux clients**.

Au plaisir de vous accueillir,

Julie COUTELLIER
Chef de Projets Conférences



UNE PUBLICATION DU GROUPE

INFOPRO
digital

VOUS ÊTES CONCERNÉS :

Fonctions :

- Négociants, Industriels tous secteurs •

AVEC LES INTERVENTIONS DE :

**Joël
ARMARY**

Président du directoire
BIGMAT FRANCE

**Bernard
CARON**

Directeur Marketing Couverture
TERREAL

**Frédéric
COLLY**

Directeur général adjoint
GROUPE ACCUEIL NÉGOCE

**Benjamin
HANOTAUX**

Plombier-électricien blogueur

**Pierre
HUGEL**

Président du directoire
WÜRTH FRANCE

**Matthieu
JOURDAN**

Directeur marketing et ventes
POINT P

**Guillaume
MARTIN**

Responsable Marketing
DECOR ALLIANCE

**Patrick
MARTIN**

Président
**GROUPE MARTIN BELAYSOU
EXPANSION**

**Philippe
NANTERMOZ**

Directeur général
LEGALLAIS

**Frédéric
ONDET**

Directeur général adjoint
GROUPE GEDEX / GEDIMAT - GEDIBOIS

**Thomas
PETUAUD-LETANG**

CEO
GROUPE LAPEYRE

**Yohan
PINTO**

Président, chargé du développement
MESMATERIAUX.COM

**Étienne
ROUSSEL**

Directeur général
COHESIUM

Nous contacter

Vous avez une question relative à l'un de nos évènements ? Notre service clients vous apportera une réponse dans les plus brefs délais concernant le programme, le suivi de votre inscription et les modalités.

Elvire ROULET
eroulet@infopro-digital.com
Tél. : +33 (0)1 77 92 93 36

CONGRÈS CROSS-CANAL NÉGOCE

Le virage cross canal : transformez votre business model pour conquérir et fidéliser de nouveaux clients

Journée animée par Florent MAILLET, Rédacteur en chef, NÉGOCE

8h30	Accueil des participants	11h50	TABLE RONDE - NOUVEAUX CONCEPTS : rapidité, praticité et services pour répondre aux nouveaux modes de consommations <ul style="list-style-type: none">• Construire une stratégie multi-canal différenciante dans un environnement hyperconcurrentiel• Ajuster vos stratégies d'assortiments pour spécialiser l'offre et capter une nouvelle clientèle Guillaume MARTIN Responsable marketing DECOR ALLIANCE Yohan PINTO Président, chargé du développement MESMATERIAUX.COM
9h00	ALLOCATION D'OUVERTURE - REFONTE DES MODÈLES DE DISTRIBUTION : comment construire une stratégie e-commerce commune pour mettre les magasins sur la toile Frédéric ONDET Directeur général adjoint GROUPE GEDEX / GEDIMAT - GEDIBOIS	12h35	Déjeuner
9h30	LE POINT EXPERT - Les chiffres clés sur l'usage des outils cross-canal par les artisans Sondage exclusif sur les artisans et le cross-canal <ul style="list-style-type: none">• Quelle connexion à internet et quels équipements• Quelle relation digitale avec votre négoce et quelle évolution des métiers• Décryptage des attentes des artisans sur les sites web et les applications mobiles Étienne ROUSSEL Directeur général COHESIUM	14h00	Témoignage d'un artisan connecté <ul style="list-style-type: none">• Un artisan partage son expérience de la révolution numérique• Quel gain de temps sur les chantiers Benjamin HANOTAUX plombier-électricien blogueur
10h00	TABLE RONDE - Mettre en place votre stratégie : comment réussir le passage du multi-canal au cross-canal <ul style="list-style-type: none">• Comment passer d'une logique de réseau à une logique de client centric• Rentabilité du e-commerce : trouver une balance entre l'indispensable et le moteur de croissance• Développer une stratégie cohérente sur l'ensemble de vos canaux : quels prix – offres promotionnelles nationales et locales et communication Frédéric COLLY Directeur général adjoint GROUPE ACCUEIL NÉGOCE Patrick MARTIN Président GROUPE MARTIN BELAYSOU D EXPANSION Philippe NANTERMOZ Directeur général LEGALLAIS	14h15	Le digital au service de la performance du professionnel : quels nouveaux outils <ul style="list-style-type: none">• Bilan thermique, configurateur de chantiers et intermédiation : révolutionner votre relation client• Les services numériques pour aider les professionnels à toutes les étapes de leurs chantiers Matthieu JOURDAN Directeur marketing et ventes POINT P
10h50	Pause	14h45	Quelle collaboration avec les industriels pour réussir les nouveaux défis du cross-canal Bernard CARON Directeur Marketing Couverture TERREAL
11h00	ATELIER - LE PONT DRIVE Saisir les opportunités de ce nouveau modèle pour générer des ventes additionnelles lors du retrait des achats en point de vente <i>Intervenant en cours de confirmation</i>	15h10	Pause
		15h40	TABLE RONDE - Quel nouveau rôle pour le magasin : accompagner le client tout au long du parcours <ul style="list-style-type: none">• Offrir au client une expérience cohérente et consistante : vers un parcours hyper personnalisé• Gagner en réactivité : comment donner le bon diagnostic et offrir plus de services à la clientèle• PLV, écran, avis clients : quels impacts des outils numériques sur le rôle du vendeur Pierre HUGEL Président du directoire WÜRTH FRANCE Joël ARMARY Président du directoire BIGMAT FRANCE Thomas PETUAUD-LETANG CEO GROUPE LAPEYRE
		16h30	ALLOCATION DE CLÔTURE - Saisir le virage du cross canal
		17h00	Fin de journée

Retrouvez le programme détaillé de cet événement sur : <http://evenements.infopro-digital.com/lemoniteur/>

Bulletin d'Inscription

À retourner à Pénélope Vincent / Groupe Moniteur

Fax : +33 (0)1 77 92 98 17

Antony Parc II - 10, place du Général de Gaulle

BP 20156 - 92186 Antony Cedex

Mme M.

Nom :

Prénom :

Fonction :

Tél. : Port. :

E-mail :@.....

Société :

Adresse :

.....

Code postal : Ville :

Cedex : Pays :

N° TVA intracommunautaire :

N° Commande interne :

N° de Siren :

Organisme payeur et adresse de facturation (si différents) :

.....

.....

Je m'inscris au congrès « CROSS CANAL » du 2 décembre 2015

Tarif général

1 Jour

895 € HT / 1074 € TTC

Inscrivez-vous à plusieurs et bénéficiez de nos tarifs dégressifs :

<http://evenements.infopro-digital.com/lemoniteur/>

Je joins un chèque de€ TTC à l'ordre du Groupe Moniteur

J'enverrai mon paiement à réception de la facture

J'accepte de recevoir des offres adressées par le Groupe Moniteur ou ses partenaires

Je reconnais avoir pris connaissance des Conditions Générales de Vente qui sont accessibles à l'adresse : <http://evenements.infopro-digital.com/lemoniteur/cgv> et les accepte sans réserve.

Fait à :

Le :

Signature

Cachet de l'entreprise

Le Moniteur est une marque du GROUPE MONITEUR, société par actions simplifiée au capital de 333.900 euros, ayant son siège social : Antony Parc 2 - 10 place du Général de Gaulle - La Croix de Berny - BP 20 156 - 92186 ANTONY CEDEX, immatriculée au RCS de NANTERRE sous le n° 403 080 823

Conditions générales de vente

Les conférences et formations des Rencontres Le Moniteur sont organisées par Groupe Moniteur. Groupe Moniteur est un organisme de formation déclaré sous le numéro d'activité 11 75 222 73 75 auprès du préfet de Paris. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat et ce en vertu de l'article L.6352-12 du code du travail.

Tarifs valables jusqu'à la date des événements. TVA : 20 %. Les informations à caractère personnel recueillies ci-dessus par Groupe Moniteur société par actions simplifiée au capital de 333 900 euros. Siège social : Antony Parc 2 - 10 place du Général de Gaulle - La Croix de Berny - BP 20 156 - 92186 ANTONY CEDEX, immatriculé au R.C.S. NANTERRE sous le n°403 080 823 font l'objet d'un traitement informatique. Elles sont nécessaires à notre société pour traiter votre commande, et sont enregistrées dans notre fichier de clients.

Groupe Moniteur ou toute société du groupe INFOPRO digital pourra vous envoyer des communications relatives à nos activités. Conformément à la loi Informatique et Libertés du 6 août 2004 (art. 34 et s.) vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, de modification et de suppression sur l'ensemble des données qui vous concernent. Pour exercer ces droits, vous pouvez écrire au service clientèle situé au 10, place du Général de Gaulle - 92160 ANTONY. Retrouvez l'intégralité des modalités d'inscription et conditions générales de vente sur <http://evenements.infopro-digital.com/lemoniteur/cgv>

Informations Pratiques

■ Conférence

Mercredi 2 décembre 2015

PAVILLON GABRIEL

5, avenue Gabriel

75008 PARIS

Métro : Concorde (Lignes n°1 et 8)

Parking public : Concorde

Consultez les informations relatives cette conférence sur notre site internet :

<http://evenements.infopro-digital.com/lemoniteur/conference-congres-cross-canal-2015-1391>

En partenariat avec :



LA RÉPONSE PROFESSIONNELLE

Principale enseigne de Saint-Gobain Distribution Bâtiment France, POINT.P Matériaux de Construction compte 850 agences et 10 000 collaborateurs partout en France. Négoce multi-spécialiste du Bâtiment, POINT.P a pour ambition de fournir à ses clients l'offre de matériaux et de services pour qu'ils construisent facilement et rapidement un habitat économe, confortable et beau. En construction neuve ou en rénovation, POINT.P apporte « la réponse professionnelle », à moins de 30 minutes des chantiers.