

CONGRÈS CROSS-CANAL NÉGOCE

Optimisez votre stratégie cross-canal
pour en faire un réel levier de croissance

- Découvrez comment les principaux acteurs du négoce ont opéré leur transition digitale
- Emparez-vous des opportunités du Big Data pour mieux connaître et aborder vos cibles
- Identifiez les meilleures pratiques pour capter et fidéliser vos clients
- Assurez la visibilité et la cohérence de vos produits sur les canaux en ligne
- Optimisez votre utilisation du mobile et du point de vente dans votre approche cross-canal

AVEC NOTAMMENT LES INTERVENTIONS DE



Ludovic BONNET
Directeur Marketing
& Communication
BIG MAT



Sibylle DAUNIS
Directrice générale
PUM PLASTIQUES



Denis SCHOUmacher
Directeur général
ORGANISATION DES
COOPÉRATIVES D'ACHATS
POUR LES ARTISANS
DU BÂTIMENT (ORCAB)



Jérôme THFOIN
Directeur Marketing
& Innovation
SAMSE



En partenariat avec :

Batiproduits
ECON


KORELIZ
simplifiez vos projets

Édito

Bonjour,

Les modèles de distribution traditionnels connaissent une profonde mutation avec l'émergence d'un consommateur ultra-connecté : il est aujourd'hui primordial de bien articuler digital et magasin afin de séduire et fidéliser les clients, et faire face à de nouveaux entrants (marketplaces, pure players...) qui remettent en cause les modèles d'affaires traditionnels.

Les acteurs du négoce sont donc dans l'obligation de s'adapter à un nouvel environnement concurrentiel et d'opérer leur transition digitale, pour investir et articuler tous les canaux pour développer leurs ventes et garantir la rentabilité de leur organisation.

Pour décrypter les enjeux et relever les défis de la digitalisation de la distribution bâtiment, nous vous donnons rendez-vous pour la 3^e édition de notre rendez-vous désormais incontournable : le congrès Cross Canal Négoce.

Un panel d'intervenants prestigieux, en pointe des meilleures pratiques en la matière, vous exposera les meilleures stratégies pour tirer parti des opportunités d'un secteur en pleine mutation.

Au plaisir de vous y accueillir.

Frédéric PAPON

Chef de marché événements Construction

Négoce

LE MONITEUR
DES TRAVAUX PUBLICS ET DU BÂTIMENT

Depuis 1903, Le Moniteur anime le marché de la construction et du cadre de vie avec un hebdomadaire diffusé à plus de 48 000 exemplaires autour duquel se sont développés de nombreux services d'information et de mise en relation. Il accompagne les acteurs de la construction et les aide à décrypter l'actualité, pour améliorer leurs performances, adapter leurs pratiques, et produits aux évolutions du marché.

Marque média de référence pour tous les cadres et décideurs de la construction en France, Le Moniteur a développé une expertise pointue et se distingue par son approche innovante et proactive.

Les rencontres du Moniteur se déclinent sous plusieurs formats :

- Des événements annuels sous forme de conférences, congrès et trophées
- Des formations pratiques et méthodologiques, clubs et matinées débats

UNE PUBLICATION DU GROUPE

INFOPRO
digital

CONGRÈS CROSS-CANAL NÉGOCE

Optimisez votre stratégie cross-canal
pour en faire un réel levier de croissance

Mercredi 6 DÉCEMBRE 2017

Paris

Journée animée par Pierre PICHÈRE, Rédacteur en chef, Négoce

8h30 Accueil des participants

9h00 **ALLOCUTION D'OUVERTURE - La transformation digitale, un impératif pour les acteurs du Négoce**

Témoignage d'un dirigeant du secteur du Négoce

9h15 **BENCHMARK - État des lieux de la digitalisation de la distribution bâtiment**

- 3^e édition du baromètre Cohésium
- Le nouveau comportement des clients professionnels lors de l'achat
- Le parcours-client type des professionnels de la construction

Étienne ROUSSEL | Directeur général | COHESIUM

9h30 **Connaître le client et anticiper ses attentes grâce au Big Data**

- Enrichir sa base de données : quelles informations collecter et avec quels outils
- Les méthodes au service de l'analyse de la data
- Mettre en place un Référentiel Client Unique (RCU) : rôle, étapes et coût

Ludovic BONNET | Directeur Marketing & Communication | BIG MAT

François COUTANT | Président-Directeur général | LEGQUEIX

10h15 **TÉMOIGNAGE - Brand content, lead nurturing, marketing prédictif : les techniques les plus efficaces pour capter les clients**

- Quels contenus pour générer du trafic supplémentaire auprès des professionnels
- Comment maintenir la relation avec vos prospects non-mûrs en vue d'une future conversion
- Enrichir votre stratégie marketing avec le Big Data
- Services complémentaires et personnalisés : ce qui séduit les professionnels

Intervenant à confirmer

10h45 **TÉMOIGNAGE - Proposer un parcours-client innovant grâce à des expériences 3D cross canal**

- Faciliter la prise de décision et la vente de vos produits
- Optimiser votre parcours cross-canal grâce à la 3D
- Fluidifier la prise de commande en évitant les irritants

Emmanuelle REICHARDT | Responsable webmarketing & e-business | KORELIZ

11h00 Pause

11h30 **REGARDS CROISÉS - Comment valoriser vos produits sur les canaux en ligne**

- Fiche produit, critères de tri, comparateurs, personnalisation : les meilleures pratiques de l'e-merchandising
- Assurer la cohérence produit dans votre dispositif multi canal
- Les données produits : bien choisir les informations à faire figurer et pour inciter à l'achat

Amélie LASSAUSSOIS | Chef de Projets Marketing | ALGOREL

Jérôme THFOIN | Directeur Marketing & Innovation | SAMSE

12h15 **PITCHS DE START-UPS 5 minutes pour convaincre !**

12h30 Déjeuner

14h00 **TABLE-RONDE - Du B to B to C au B to C to B : faire du client particulier un prescripteur de vos produits**

- Réseaux sociaux, sites inspirationnels, showrooms : comment parler spécifiquement aux clients particuliers
- Faire du client final un ambassadeur de votre marque auprès du client initial
- Comment faire recommander vos produits par les professionnels et les particuliers

Denis SCHOUMACHER | Directeur général | ORGANISATION DES COOPÉRATIVES D'ACHATS POUR LES ARTISANS DU BÂTIMENT (ORCAB)

Stéphane THOMAS | Directeur stratégie & développement | POUJOLAT

Hélène WANGLER | Responsable Marketing Clients | PARTEDIS

14h45 **TÉMOIGNAGE - Mettre le mobile au cœur de votre dispositif cross-canal**

- Comment adapter vos contenus aux applications mobiles
- Quelle complémentarité du mobile avec le site marchand ?
- Le mobile en magasin : beacons, geofencing et technologies associées
- Quels outils pour mesurer son impact sur les ventes

Intervenant en cours de confirmation, TOLLENS

15h15 **TÉMOIGNAGE - Réinventer le Point de vente dans une démarche cross-canal**

- Les outils numériques au service de l'information-produit
- S'appropriier les applications pour dynamiser le parcours client
- Les nouvelles solutions digitales : comment se les approprier, à quel coût

Sibylle DAUNIS | Directrice générale | PUM PLASTIQUES

15h45 **TÉMOIGNAGE - Piloter et optimiser votre stratégie cross-canal pour accroître son efficacité**

- Quels outils de mesure pour rendre compte de l'impact de votre stratégie cross-canal sur vos ventes
- Quels ajustements pour opérer et calculer le ROI de votre stratégie
- Comment assurer la complémentarité des offres sur les différents canaux

Intervenant à confirmer

16h15 **DÉBAT - Échanges entre professionnels : vos questions, leurs réponses**

- Quel positionnement face aux marketplaces et pure players
- La concurrence du BtoC dans l'univers digital : quelles spécificités ?

Ludovic BONNET | Directeur Marketing & Communication | BIG MAT

Sibylle DAUNIS | Directrice générale | PUM PLASTIQUES

17h00 Fin de journée

AVEC LES INTERVENTIONS DE :
(liste non-exhaustive)

Ludovic BONNET | Directeur Marketing & Communication | BIG MAT

François COUTANT | Président-Directeur général | LEGQUEIX

Sibylle DAUNIS | Directrice générale | PUM PLASTIQUES

Amélie LASSAUSSOIS | Chef de Projets Marketing | ALGOREL

Emmanuelle REICHARDT | Responsable webmarketing & e-business | KORELIZ

Étienne ROUSSEL | Directeur général | COHESIUM

Denis SCHOUMACHER | Directeur général | ORGANISATION DES COOPÉRATIVES D'ACHATS POUR LES ARTISANS DU BÂTIMENT (ORCAB)

Jérôme THFOIN | Directeur Marketing & Innovation | SAMSE

Stéphane THOMAS | Directeur stratégie & développement | POUJOLAT

Hélène WANGLER | Responsable Marketing Clients | PARTEDIS

Intervenant en cours de confirmation
TOLLENS



VOUS ÊTES CONCERNÉS :

Distributeurs du secteur construction

- Directeurs Marketing • Directeurs Digital • Directeurs e-commerce • Présidents • Directeurs Généraux • Directeurs communication • Chefs des ventes • Directeurs commerciaux • Chefs de projet digital • Responsables Marketing Vente • Responsables e-marketing et CRM • Directeurs des systèmes d'information • ...

Fabricants et industriels du secteur bâtiment

- Directeurs d'agence • Directeurs Marketing • Responsables Marketing opérationnel • Chefs de projet Marketing clients • Directeurs Digital • Directeurs e-commerce • Présidents Directeurs Généraux • Directeurs communication • Directeurs commerciaux • Chefs de projet digital • ...

Programme complet et inscriptions sur : events.lemoniteur.fr • Contact : elvire.roulet@infopro-digital.com • +33 (0)1 77 92 93 36

■ Conférence

Mercredi 6 décembre 2017

Paris

**Consultez les informations relatives à cette conférence
sur notre site internet : events.lemoniteur.fr**

Vos prochains événements Moniteur :



Réforme de la commande publique

9 novembre 2017, Paris

Le rendez-vous annuel des acteurs du chantier

16 novembre 2017

Les Rencontres du Green Building

21 novembre 2017

Forum du logement social

12 décembre 2017, Paris



Prix Moniteur de la Construction

8 novembre 2017

Equerre d'Argent

Faire connaître et récompenser les plus belles œuvres architecturales

27 novembre 2017

En partenariat avec :

Batiproduits

Batiproduits met en relation les fabricants et les acheteurs du secteur de la construction (200 000 mises en relation par an).

1^{ère} base de données des produits du bâtiment, Batiproduits regroupe plus de 35 000 produits avec visuel haute définition, caractéristiques techniques et fichiers BIM.

Notre équipe vous accompagne dans la réalisation de vos projets de construction.

Un puissant moteur de recherche interne compare les fiches techniques et les familles de produits afin de retourner les résultats les plus adaptés à vos recherches. De plus, il est possible d'entrer en contact directement avec les fabricants, spécialistes de leur secteur, via une demande en ligne d'information, de documentation ou de devis.

www.batiproduits.com



Koreliz, nouveau nom des solutions cross canal LOGICERAM

Koreliz développe des solutions et services associés permettant d'améliorer les performances des acteurs du bâtiment.

Koreliz est à la fois éditeur de solutions et prestataire de service pour le négoce et le bâtiment depuis plus de 25 ans. LOGICERAM est sa Solution 3D cross canal. Elle répond aux besoins consommateurs de 3D, et simplifie les stratégies cross canal par une technologie appropriée (multi-device, tactile, 3D web ou réalité virtuelle) et une totale compatibilité entre ses différentes applications (web, bornes, pc). La mise à disposition d'options de parcours clients (mise en relation, favoris, commande...) intégrées à vos systèmes, et la personnalisation (produits, interface) vous permet une gestion personnalisée et évolutive de vos services 3D.

www.koreliz.com

Conditions générales de vente

Les conférences et formations du Moniteur sont organisées par INFOPRO Digital. INFOPRO Digital 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 INFOPRO Digital 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. INFOPRO Digital 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>

Bulletin d'Inscription

À retourner à Pénélope Vincent / INFOPRO Digital

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 :@.....

Établissement :

Adresse :

Code postal : Ville :

Cedex : Pays :

N° TVA intracommunautaire :

N° Bon de commande :

N° de Siren :

Organisme payeur et adresse de facturation (si différents) :

Je m'inscris au **CONGRÈS CROSS-CANAL NÉGOCE**
du 6 décembre 2017

| Tarif général | Tarif prestataires de services conseils |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 1 Jour 895 € HT / 1074 € TTC | <input type="checkbox"/> 1 Jour 995 € HT / 1194 € TTC |

Inscrivez-vous à plusieurs et bénéficiez de nos tarifs dégressifs :
events.lemoniteur.fr

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 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'établissement