

Les révolutions

POINT
de
VENTE

Négoce



5^e ÉDITION • 16 JUIN 2021 • PARIS

PRÉSENTIEL
OU DIGITAL

Les révolutions du point de vente négoce

Avec la participation exceptionnelle de :



Éric BECHU
Directeur général
WELDOM



Charles Gaël CHALOYARD
Directeur général
TOUT FAIRE MATÉRIAUX



Valérie GAGLIARDI
Directrice générale
LIIT



Hugues LE METTER
Directeur général
DAW FRANCE
CAPAROL CENTER



Frédéric ONDET
Directeur général adjoint
GROUPEMENT
GEDEX-GEDIMAT

Avec le soutien de :

En partenariat avec :



Avant-propos

Madame, Monsieur,

Face à la crise sanitaire et l'ancrage du digital, les négoce doivent se montrer innovants et revoir leurs stratégies afin de se renouveler, d'attirer et fidéliser leur clientèle en point de vente.

Pour cela, plusieurs solutions s'offrent à vous : du développement de commerce de proximité au développement de services comme la reprise des déchets en point de vente, les leviers à actionner sont nombreux pour gagner en performance et fidéliser la clientèle.

Afin de répondre à ces enjeux, Négoce vous donne rendez-vous le 16 juin 2021 pour la 5^e édition d'une journée riche en solutions, avis d'experts et retours d'expérience pour révolutionner le point de vente.

Venez rencontrer vos pairs et partenaires pour partager vos solutions et vous approprier des stratégies gagnantes.

Tomy Goulding

Cheffe de projets événements

Négoce



Un événement créé pour vous !

Négociants, industriels, fournisseurs de matières premières, fabricants de matériaux, distributeurs bricolage et construction, Direction générale, merchandising, stratégie et innovation, commerciale, achats

LE MONITEUR
EVENTS

Les évènements du Moniteur

Notre vocation est de vous proposer de vrais moments d'échanges, techniques ou d'actualité, grâce à nos différents formats de rencontres :

- Des congrès : des rendez-vous fédérateurs incontournables pour les communautés professionnelles de la construction
- Des conférences : des débats et des retours d'expériences autour de thèmes d'actualité et d'enjeux sectoriels
- Des trophées : des remises de prix qui mettent à l'honneur et récompensent des professionnels et des collaborations exemplaires, des projets, des réalisations ou encore des produits innovants



Leader français de l'édition de contenus et de services professionnels pour le secteur de la construction et des collectivités locales, Le Moniteur propose une large gamme de solutions d'information et de communication print, web, logicielles et événementielles. Au travers notamment de ses marques partenaires Les Cahiers Techniques du Bâtiment, Négoce, AMC ou encore Le Moniteur Matériels, il accompagne les professionnels pour les aider à décrypter l'actualité, améliorer leurs performances et adapter leurs pratiques aux évolutions du marché.

INFOPRO
digital

Journée animée par Pierre Pichère, rédacteur en chef du magazine Négoce

8H30 **Accueil des participants**

9H00 **ALLOCUTION D'OUVERTURE**
Comment réinventer le point de vente ?

- > Eric BECHU - **WELDOM**
- > Frédéric ONDET - **GROUPEMENT GEDEX-GEDIMAT**

POINT DE VENTE : L'HUMAIN D'ABORD

9H30 **TABLE RONDE - Quelles clés pour satisfaire les attentes des clients du négoce aujourd'hui ?**

- Négoce donne la parole aux clients des points de vente !
- Services, packaging, organisation des magasins... quelles attentes ?
- > Arnaud BERGAMASCHI - **R.POTTEAU**
- > Thierry LAUREAU - **CAPEB GRANDE COURONNE IDF**
- > Jérôme THFOIN - **GROUPE SAMSE**

10H10 **AVIS D'EXPERTS - Quelles compétences aujourd'hui pour dynamiser les points de vente ?**

- Identifier les bons profils à recruter pour dynamiser les points de vente
- Savoir concilier compétences techniques et compétences de vente
- Quels enjeux de formation continue ?
- Comment mener une politique de gestion des talents pour fidéliser des collaborateurs experts
- > Cédric ANGELI - **2ND ACADEMY**
- > Laurent GRIMAUD - **VM MATÉRIAUX**
- > Marie-Diane PICOT - **BIGMAT**

10H50 **PITCHS INDUSTRIELS**
Les industriels partagent leurs innovations !

- > Vít CAVÉ-KOVALOVSKY - **NEXMART**
- Autres intervenants en cours de confirmation*

11H00 **Pause**

DÉVELOPPER LES SERVICES EN AGENCE : QUELS ENJEUX ?

11H25 **DÉBAT - Le développement des négoce et des agences de proximité : un modèle à généraliser ?**

- Les services de proximité : vers quels services tendre pour fidéliser la clientèle et dynamiser les points de vente ?
- Les nouveaux concepts des agences de proximité : comment innovent-ils l'expérience client ?
- La stratégie B to B to C : comment bouleverse-t-elle l'activité des points de vente ?
- > Bertrand ALARD - **POINT.P**
- > Baptiste BUISARD - **LEGALLAIS**
- > Pierre-Yves RALLET - **LOXAM**

12H05 **TABLE RONDE - Reprise des déchets en point de vente : quelles initiatives à l'aube de la REP ?**

- Comment faire de la reprise des déchets un levier de retour en agence ?
- Les clés pour préparer le passage des initiatives individuelles à la REP
- > Damien BERTHELOT - **SAINT-GOBAIN DISTRIBUTION BÂTIMENT FRANCE**
- > Erwan LE MEUR - **FEDEREC BTP**

12H35 **STARTUPS' FORUM**
Les innovations qui révolutionnent les points de vente

Les startups vous partagent leurs innovations !

- Créatrices de solutions digitales pour « réinventer » vos points de vente
- Créatrices d'expériences client innovantes pour créer des parcours originaux et performants
- Créatrices de services pour fidéliser la clientèle

12H45 **Déjeuner**

LES ENSEIGNES VOUS DÉVOIENT LEUR STRATÉGIE

14H00 **AVIS D'EXPERT - Quels sont les 10 concepts qui marchent dans le monde ?**

- > Frank ROSENTHAL - **FRANK ROSENTHAL CONSEILS**

14H30 **CAPAROL CENTER : un concept innovant qui réinvente la distribution des indépendants**

- Comment unir les indépendants tout en respectant les spécificités de chacun ?
- Un point de vente 3 en 1 : un showroom, un espace de conseils et une surface de vente
- Un univers qui répond aux besoins des clients aux profils variés
- > Hugues LE METTER - **DAW FRANCE - CAPAROL CENTER**

15H00 **LARIVIÈRE : quelles sont les stratégies pour consolider sa position dans la distribution ?**

- Le digital au cœur du développement du service client
- Développer des offres pour accompagner ses clients vers l'environnement durable
- Promouvoir des systèmes performants dans la rénovation énergétique
- > Nicolas BALLAND - **LARIVIERE**

15H30 **MR BRICOLAGE : la proximité, un levier stratégique pour développer ses points de vente**

- Vers des agences « lieux de vie » et digitales
- Mettre le magasin au centre de la relation client : la stratégie des 4 piliers
- Une stratégie doublée d'un accompagnement des adhérents entrepreneurs du réseau
- > Christian COUVREUR - **MR BRICOLAGE**

16H00 **LITT : les stratégies gagnantes d'une enseigne à taille humaine**

- Le maillage, la logistique et le digital, des commandes à actionner pour devenir la référence spécialiste de son marché.
- Quelles sont les clés pour renforcer la proximité professionnelle et relationnelle ?
- > Valérie GAGLIARDI - **LITT**

16H30 **TOUT FAIRE MATÉRIAUX : la rénovation énergétique et la conquête des particuliers, au cœur des stratégies leader pour accroître l'activité**

- Les points de vente comme vitrine de la rénovation énergétique
- Le développement des « guichets uniques » pour accompagner les particuliers et les professionnels du marché de la rénovation énergétique
- > Charles-Gaël CHALOYARD - **TOUT FAIRE MATÉRIAUX**

17H00 **Clôture de la journée**

INTERVENANTS



Bertrand ALARD
Directeur marketing
POINT.P



Cédric ANGELI
Directeur Exécutif
2ND ACADEMY



Nicolas BALLAND
Directeur général
LARIVIERE



Éric BECHU
Directeur général
WELDOM



Arnaud BERGAMASCHI
Artisan peintre
R.POTTEAU



Damien BERTHELOT
DGA marketing, achats,
digital et transformation
**SAINT-GOBAIN DISTRIBUTION
BÂTIMENT FRANCE**



Baptiste BUISARD
Directeur des points
de vente
LEGALLAIS



Vít CAVÉ-KOVALOVSKY
E-Business
Manager France
NEXMART



Charles-Gaël CHALOYARD
Directeur général
TOUT FAIRE MATÉRIAUX



Christian COUVREUR
Directeur des réseaux
MR BRICOLAGE



Valérie GAGLIARDI
Directrice générale
LITT



Laurent GRIMAUD
Directeur des
ressources humaines
VM MATÉRIAUX



Thierry LAUREAU
Plombier chauffagiste
Président
**CAPEB GRANDE
COURONNE IDF**



Hugues LE METTER
Directeur général
**DAW FRANCE -
CAPAROL CENTER**



Erwan LE MEUR
Vice-président
FEDEREC BTP



Frédéric ONDET
Directeur général adjoint
**GROUPEMENT
GEDEX-GEDIMAT**



Marie-Diane PICOT
Directrice des
ressources humaines
BIGMAT



Pierre-Yves RALLET
Directeur marketing
et commercial
LOXAM



Frank ROSENTHAL
Expert en marketing du
commerce et fondateur
**FRANK ROSENTHAL
CONSEILS**



Jérôme THFOIN
Directeur marketing
& innovation
GROUPE SAMSE

Nos partenaires



Griffon, marque exclusivement dédiée aux professionnels, propose des produits innovants de haute qualité qui sont autant de solutions pour faciliter les chantiers. Ainsi, Griffon développe une large gamme de produits consommables multi techniques utilisée par les professionnels. Marque de référence dans le secteur du sanitaire et des travaux publics, Griffon est présente dans le second oeuvre et propose ses produits dans le secteur du Bâtiment, de la couverture, de la piscine, de l'industrie, de l'horticulture, de l'irrigation etc... Choisir Griffon, c'est opter pour la qualité. Les produits Griffon sont développés par des professionnels pour des professionnels pour garantir dans chaque étape du chantier la mise en oeuvre la plus facile et la plus rapide. Griffon est aussi le spécialiste au niveau mondial dans le domaine des techniques d'assemblage pour les installations de conduites en matières synthétiques.

<http://www.griffonfrance.fr/fr-fr/>



« Nous donnons un sens à l'évolution numérique. » Voici le précepte que nous appliquons fidèlement pour toute connexion digitale des fabricants, distributeurs et consommateurs finaux. Au centre de notre action : l'automatisation, l'optimisation et bien évidemment la simplification des processus. Nos clients réalisent ainsi un gain de temps considérable et voient leur chiffre d'affaires augmenter sensiblement. nexmart est devenue une entreprise à envergure internationale dédiée aux solutions du commerce électronique. Plus de 100 collaborateurs unissent leurs efforts sur 8 sites de travail pour faire progresser la communication digitale entre 300 fabricants et plusieurs dizaines de milliers de distributeurs. Parmi nos solutions figure notamment le retail Connect, un vrai service « où acheter », permettant de capter des internautes visitant le site Web d'une marque et de leur proposer des distributeurs, en ligne ou physiques, ayant du stock en temps réel pour les produits recherchés.

<https://www.nexmart.com/en/contact/>

Nos soutiens



La Fédération des Distributeurs de Matériaux de Construction est l'organisation professionnelle représentative des distributeurs de matériaux de construction. Elle agit au cœur de la filière constructive et représente 1.200 adhérents, répartis sur 5.500 points de vente pour un chiffre d'affaires de 19 milliards d'euros. Elle gère la convention collective du négoce des matériaux de construction en lien avec les partenaires sociaux englobant plus de 78.000 salariés.

www.fdmc.org



La FDME (Fédération des Distributeurs de Matériel Electrique) représente 145 Adhérents qui, au travers de 176 enseignes et près de 1700 points de vente, distribuent près de 80% du matériel électrique et de génie climatique de France, réalisent un chiffre d'affaires de près de 6 milliards d'euros et emploient 12 500 salariés.

<https://www.fdme.net/>



La Fédération française des Négociants en Appareils Sanitaires, chauffage-Climatisation et canalisation (Fnas) regroupe 180 entreprises totalisant 2 000 points de vente sur le territoire national. La Fnas représente plus de 90 % du chiffres d'affaires de la profession, lequel s'élève à plus de 7 milliards d'euros HT, avec près de 20 000 salariés.

<https://www.fnas.fr/>



La Fédération Nationale de la Décoration est l'unique représentant des distributeurs grossistes en peintures, revêtements muraux, revêtements de sols, outillages et produits d'entretien. Elle regroupe la majorité des entreprises du secteur, soit 206 sociétés, 1400 points de vente (gérées soit par des sociétés de négoce indépendantes, soit par des réseaux de distribution intégrés aux fabricants) et 7000 salariés.

<https://www.federation-decoration.fr/>



Inoha est l'Association Professionnelle des Industriels de l'Habitat. Créée en 1978, cette Association a pour objet d'accompagner ses adhérents, fabricants de produits d'aménagement, d'entretien, de rénovation et d'équipement de l'habitat et de ses extérieurs, dans leur développement en France et à l'étranger. Elle développe pour se faire de nombreux outils d'analyse du marché. Elle publie les chiffres mensuelles du marché de la GSB et du Négoce Matériaux. Elle réalise des études permettant une meilleure compréhension des évolutions du marché. Elle organise régulièrement de nombreux événements d'échanges, d'information et de networking pour ses adhérents. Elle accompagne les industriels dans leur développement à l'international en organisant des rendez-vous acheteurs avec des enseignes étrangères. Elle dispose d'un organisme de formation au sein duquel elle propose des formations dans les domaines de la négociation commerciale, juridique, logistique... Inoha est enfin le représentant des industriels de l'Habitat auprès des Pouvoirs Publics et de la Grande Distribution.

<http://www.inoha.org/>



Certifié PEFC

Ce produit est issu de forêts gérées durablement et de sources contrôlées.

pefc-france.org

Informations pratiques

Date et lieu

16 juin 2021

Jardin d'acclimatation, à Paris

L'événement se tiendra dans Paris et sera intégralement filmé et diffusé en live sur une plateforme digitale, permettant également d'échanger entre participants.

Les frais d'inscription donnent accès à l'événement en digital s'il ne peut être maintenu en présentiel.

Inscription

TARIF SECTEUR DE LA CONSTRUCTION
895 € HT (1 074 € TTC)

TARIF PRESTATAIRES DE SERVICES CONSEILS
1 095 € HT (1 314 € TTC)

Inscrivez-vous en ligne sur : events.lemoniteur.fr

Inscrivez-vous à plusieurs
et bénéficiez de tarifs dégressifs !

- 5% sur chaque inscription dès le 2^e inscrit
- 10% sur chaque inscription dès le 3^e inscrit
- 15% sur chaque inscription dès le 4^e inscrit

Nous contacter

Sonia Luemba - 01 77 92 93 36
sonia.luemba@infopro-digital.com

Consultez nos conditions générales de vente en ligne sur :
<https://evenements.infopro-digital.com/lemoniteur/cgv-evenements#/>

Nos prochains événements

MID Matériel

2 & 3 juin 2021 - Digital

Trophées du Négoce

16 juin 2021* - Jardin d'acclimatation à Paris

MID Moniteur Innovation Day

6 juillet 2021 - La Seine Musicale à Paris

Congrès Cross Canal

7 décembre 2021* - Digital

Vous souhaitez en savoir plus sur nos événements à venir ?

Contactez-nous :
Sonia Luemba - 01 77 92 93 36
sonia.luemba@infopro-digital.com

* Lieux et dates prévisionnels

Découvrez nos formations sur : formations.lemoniteur.fr

Bénéficiez de + de 250 stages de formation continue
et + de 1 600 sessions programmées chaque année,
en partenariat avec nos 500 formateurs experts.

Vous avez des interrogations ou besoin d'aide dans vos démarches ?

Contactez-nous :
01 79 06 71 00
formations@lemoniteur.fr

Retrouvez tous les événements Le Moniteur sur :
events.lemoniteur.fr