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

NPV01

□ 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 à la conférence « LA RÉVOLUTION DU POINT DE VENTE» du 26 juin 2018

Tarif général	Tarif prestataires de services conseils
☐ 1 Jour	□ 1 Jour
895 € HT / 1074€ πc	1 095 € HT / 1314 € πc

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

- ☐ Je ioins un chèque de.... 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
- ☐ Je reconnais avoir pris connaissance des Conditions Générales de Vente qui sont accessibles à l'adresse : https://evenements.infopro-digital.com/ lemoniteur/cgv-evenements

	Cachet de l'établissement	
Fait à :		
Le:		
Signature		

e 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 Berry – BP 20 156 – 92186 ANTONY CEDEX, immatriculée au RCS de NANTERRE sous le n°403 080 0823



Informations **Pratiques**

II Conférence

Mardi 26 juin 2018 PAVILLON ROYAL, PARIS Carrefour du bout des lacs 1 Route de la Muette à Neuilly **75116 PARIS** Métro : Porte Dauphine (ligne n°2)



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

Pour aller plus loin, ne manquez pas notre formation complémentaire :

OPTIMISER SA STRATÉGIE DE VENTE EN LIBRE-SERVICE Leviers, outils, techniques 5 juin 2018 à Paris

Information et inscriptions : https://evenements.infopro-digital.com/ lemoniteur/formation

En partenariat avec :

//////CEB///////

GEB est la référence en étanchéité dans l'univers de la plomberie et du chauffage. Fabricant français reconnu pour la fiabilité de ses solutions depuis 1860, GEB est un acteur majeur en colles PVC, pâtes à joints et résines

Partenaire incontournable des plombiers chauffagistes, GEB innove, développe et améliore en continu, une large et profonde gamme de produits destinés à les accompagner sur tous leurs chantiers.

Aujourd'hui, c'est une marque authentique et professionnelle, proposant des solutions multi-techniques aui garantissent la réussite des chantiers. GEB est également une société familiale qui se développe en France comme à

www.geb.fr



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.

www.griffonfrance.fr

Avec le soutien de :









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/cay



MARDI 26 JUIN 2018

LA RÉVOLUTION DU POINT DE VENTE

Mixer stratégie produits et parcours client : le duo gagnant ?

- Quels partenariats créer entre distributeurs et industriels pour réinventer le point de vente
- Shop-in-shop, supply chain, formation des équipes... : des pratiques innovantes pour maximiser votre rentabilité
- Optimiser le trafic en agence et contrer la concurrence des GSB et pure-players : les retours d'expérience des négoces

AVEC NOTAMMENT LES INTERVENTIONS DE



Didier FLAVENOT TEREVA



Cédric GIBIAT Directeur commercial et stratégie multicanal CÉDÉO



Denis GILBERT Responsable merchandising **GEDIMAT**



Olivier TOUCHAIS Directeur général **CRH FRANCE**

En partenariat avec





Avec le soutien de









27/03/2018 15:25:48

NPV01-Plaquette Réinventer le point de vente.indd 1-5

Madame, Monsieur,

Face à la concurrence des GSB et des pure-players, les négoces doivent se montrer innovants et revoir leurs stratégies afin de rester dans la course et d'assurer le trafic en point de vente.

Pour cela, plusieurs solutions s'offrent à vous : de l'enrichissement de l'expérience en magasin à la personnalisation du parcours client, 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 26 juin 2018 pour la 2ème édition d'une journée riche en solutions, avis d'experts et retours d'expérience pour réinventer le point de vente.

Shop-in-shop, Click & Collect, Supply Chain, reprise des déchets, implantation en centre-ville... découvrez les best practices à mettre en place pour dynamiser votre agence.

Venez rencontrer vos homologues et partenaires et vous approprier les solutions et stratégies gagnantes qui vous permettront de franchir le cap et maximiser votre rentabilité.

Distributeurs, industriels : ne manquez pas le rendez-vous incontournable des acteurs de la distribution bâtiment !

Au plaisir de vous y accueillir,

Clémence VERRON Chef de Projets événements

Négoce

Une marque:

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

INFOPRO

Journée animée par Pierre PICHÈRE, Rédacteur en chef et Guillaume FEDELE, Journaliste, Négoce

9h00 Accueil des participants

9h30

ALLOCUTION D'OUVERTURE

Face à la concurrence des GSB et des pure-players, quelles perspectives d'avenir pour le point de vente ?

Olivier TOUCHAIS I Directeur général I CRH FRANCE

9h45 <u>BENCHMARK</u> - Comment capter et fidéliser la clientèle professionnelle

- Petites ou grandes agences, généralistes ou spécialistes...: quels atouts et spécificités pour les différents formats de point de vente?
- Les pré-requis d'une agence qui marche : adapter votre offre à l'évolution de la demande
- Anticiper les mutations du marché de la distribution bâtiment : nouvelle concurrence, nouvelles attentes

Étienne ROUSSEL I Directeur général I COHÉSIUM

ENRICHIR L'EXPÉRIENCE EN MAGASIN ET PERSONNALISER LE PARCOURS CLIENT : LES CLÉS POUR AUGMENTER LE TRAFIC EN POINT DE VENTE

10h15

TOUR D'HORIZON – Tirer parti des succès de la concurrence : comment s'inspirer des stratégies GSB gagnantes ?

- Comment le modèle GSB s'impose auprès de la clientèle professionnelle : libre-service, conseil...
- Supply chain, optimisation des ventes, gestion de l'information : les solutions à retenir pour mieux répondre aux besoins des clients
- Adapter les modèles BtoC gagnants aux spécificités de la distribution bâtiment BtoB

Clément QUÉGUINER I Directeur général I QUÉGUINER

Jérôme THFOIN I Directeur marketing et innovation I SAMSE

11h00 Pause

h30 Click&Collect, e-réservation...: la stratégie digitale au service du trafic en point de vente

- Assurer la complémentarité entre les différents canaux de vente pour attirer le client en agence
- Digitalisation du point de vente physique : un levier de fidélisation et d'optimisation des ventes
- Focus sur le service de e-réservation : une réponse à la concurrence des pure-players ?

Cédric GIBIAT I Directeur commercial et stratégie Multicanal I CÉDÉO

Olivier ROYER I Directeur général adjoint I SAINT GOBAIN DISTRIBUTION FRANCE

12h00 Animation en magasin : les clés pour dynamiser le parcours client

- Industriels et distributeurs : un partenariat « gagnant/gagnant » pour améliorer l'expérience client
- Focus sur le shop-in-shop: un levier pour accroitre sa visibilité et maitriser son image de marque
- Enseignes partenaires, espace dédié aux marques : comment diversifier l'offre en point de vente

Philippe GRENIER I Responsable marketing opérationnel I QUINCAILLERIE AIXOISE

Alban PICCOLOMO I Directeur général I QUINCAILLERIE AIXOISE

12h30 Déjeuner

OPTIMISATION DES VENTES ET DE LA PERFORMANCE EN MAGASIN : ACTIONNER LES LEVIERS DU LIBRE-SERVICE

1400 Miser sur l'excellence opérationnelle pour remporter la préférence client : le rôle clé de votre force de vente

- L'expertise en magasin, levier indispensable de fidélisation de la clientèle professionnelle
- Connaissance produit: la formation par les industriels, un atout non négligeable
- Comment tirer parti du Product Information Management (PIM) pour renforcer l'information client en point de vente

François DACQUIN I Directeur du réseau intégré I TOLLENS
Fabio RINALDI I Président du directoire I BIG MAT

14h30 Merchandising : comment optimiser la rotation produit

- De l'analyse besoin des clients à une meilleure cohérence de l'offre : une réponse fine et adaptée aux attentes dans la construction du plan de vente
- De la signalétique au packaging produit : les leviers à activer pour relever le défi de la fluidité du parcours client en magasin

Programme non exhaustif, soumis à modifications

• Solutions libre-service clé en main : un segment pour développer votre activité

Denis GILBERT I Responsable merchandising I GÉDIMAT

h00 Anticiper la Supply Chain de demain pour combler les nouvelles attentes du marché

- Produit emporté, drive... : gérer les différents modes d'achats et de livraison des clients
- Assurer la meilleure disponibilité des produits pour fidéliser votre clientèle
- En quoi la logistique va-t-elle faire évoluer vos marchés ?

Didier FLAVENOT | Directeur général | TEREVA

DIVERSIFIEZ VOS SERVICES POUR CONQUÉRIR ET FIDÉLISER LA CLIENTÈLE PROFESSIONNELLE

15h30 Comment faire de l'obligation du traitement des déchets un service valorisable ?

- Saisir l'opportunité business de la réglementation pour attirer la clientèle en agence
- Proposer un service efficace et économique pour faciliter la tâche à vos clients
- Distributeurs, Industriels, déchèteries: nouveaux services, nouveaux partenariats, nouvelle dynamique

François CHATIN | Directeur communication | SONEPAR

Jean-François MARTIN | Directeur général | GEDIMAT SEFOR

16h00 Relever le défi de l'implantation en centre-ville : le négoce de proximité, nouveau relais de croissance ?

- Tirer parti de cette opportunité pour gagner des parts de marché et contrer la concurrence
- De nouveaux formats pour améliorer le service client : disponibilité et facilité d'accès
- Quel retour sur investissement d'une exploitation en centre-ville ?

16h30 Fin de journée

(liste non-exhaustive)

AVEC LES INTERVENTIONS DE:

François Directeur communication
CHATIN SONFPAR

François Directeur du réseau intégré
DACOUIN TOLLENS

Didier Directeur général TEREVA

Cédric Directeur commercial et stratégie multicanale CÉDÉO

Denis Responsable merchandising GEDIMAT

Philippe Responsable marketing opérationnel
GRENIER OUINCAILLERIE AIXOISE

Jean-François Directeur général
MARTIN GEDIMAT SEFOR

Alban Directeur général
PICCOLOMO OUINCAILLERIE AIXOISE

Clément Directeur général
OUÉGUINER
OUÉGUINER

Fabio Président du directoire BIG MAT

Étienne Directeur général ROUSSEL COHÉSIUM

Olivier Directeur général adjoint ROYER SAINT GOBAIN DISTRIBUTION BÂTIMENT

ROYER SAINT GOBAIN DISTRIBUTION BÂTIN

Jérôme Directeur marketing et innovation
THFOIN SAMSE

Olivier Directeur général CRH FRANCE



VOUS ÊTES CONCERNÉS:

Fabricants, industriels, fournisseurs:

Directeurs généraux • Directeurs • Managers • Responsables Grands Comptes ...

• Stratégie et Innovation • Marketing • Marketing Opérationnel • Merchandising • Packaging • Commercial • Produits • Activité libre-service • Chef de groupe • Chef de marché • Chef des ventes • Reponsable des achats • ...

Dictributoure

• Présidents • Directeurs généraux • Directeurs • Managers

• Merchandising • Marketing Opérationnel • Supply Chain • Stratégie et Innovation • Activité libre-service

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

27/03/2018
27/03/2018