

Négoce

LES RÉVOLUTIONS DU POINT DE VENTE

Mardi 2 juillet 2019

3^E ÉDITION

**Générationnelle, urbaine, numérique, commerciale... :
les (r)évolutions qui secouent la distribution bâtiment !**

Avec la participation exceptionnelle de :

Olivier CIANELLI
Directeur marketing
SONEPAR FRANCE

Pascal LEFEBVRE
Directeur général
PROBOX

Philippe NANTERMOZ
Directeur général
LEGALLAIS

Patrick SCHAEFFER
Directeur général
**CENTRALE DE
RÉFÉRENCIEMENT CMEM**

Gary SWINDELLS
Président
COSTCO FRANCE

En partenariat avec :



Avec le soutien de :



Avant-propos

Madame, Monsieur,

Générationnelle, urbaine, numérique, commerciale... : face à ces révolutions, les négoce doivent se montrer innovants et revoir leurs stratégies afin de se renouveler 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, Négoces vous donne rendez-vous le 2 juillet 2019 pour la 3^{ème} édition d'une journée riche en solutions, avis d'experts et retours d'expérience pour réinventer le point de vente.

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

Négoces

Un événement créé pour vous !

- Négociants
- Distributeurs
- Fabricants
- Industriels
- Sociétés de conseil
- Agences de marketing

LES RÉVOLUTIONS DU POINT DE VENTE

Générationnelle, urbaine, numérique, commerciale... : les (r)évolutions qui secouent la distribution bâtiment !

Journée animée par Pierre Pichère, rédacteur en chef de Négoco

8H30 Accueil des participants

TOUR D'HORIZON DES RÉVOLUTIONS DU NÉGOCE

9H30 **ALLOCUTION D'OUVERTURE - Le modèle Costco : 2 ans après son arrivée en France, l'incarnation d'une révolution**
> Gary SWINDELLS - COSTCO FRANCE

10H00 **ÉTUDE - Quelles sont les attentes des artisans en 2019 et comment s'y adapter ?**
> Etienne ROUSSEL - COHESIUM

10H30 **La révolution générationnelle : faire face à la mutation démographique**
Force de vente, clients : adapter son organisation aux attentes et pratiques des nouvelles générations
> Philippe NANTERMOZ - LEGALLAIS

11H00 Pause

11H30 **La révolution numérique : les négoce face à la montée en puissance incessante du digital**
• Le digital, un outil pour faire disparaître les frontières locales et améliorer la visibilité et la performance de l'entreprise
• Les clés pour accélérer sur le canal direct et accroître les ventes
• Logistique, conduite du changement : accompagner le développement du business en ligne
> Olivier CIANELLI - SONEPAR FRANCE

12H00 **La révolution commerciale : le digital, un allié devenu incontournable pour la force de vente**
• Accompagner les nouveaux comportements : les clés pour appréhender les clients différemment
• Désacraliser les outils numériques et les intégrer dans les techniques commerciales
• Formation et gestion des compétences : intégrer et diffuser la culture digitale dans les équipes
> Sylvie CHATAIGNIER - MODULOR
> Elodie LABOURDIQUE - KORELIZ
> Sébastien TRASSARD - DOMETVIE
> Mehdi ZIANI - DOMETVIE

LES RÉVOLUTIONS DU POINT DE VENTE EN PRATIQUE

12H30 **Changement de nom, nouvelles cibles et stratégie marketing : quand un négoce indépendant se réinvente**
• Adapter le positionnement de l'enseigne et le concept de l'agence à une nouvelle cible : de l'artisan au « particulier à projet »
• Transformer le modèle économique pour combiner les canaux : adapter le point de vente en synergie avec le digital
• Miser sur la plus-value du facteur humain : le rôle-clé du vendeur, porteur de solutions pour répondre aux problématiques spécifiques des projets de chaque client
> Vincent RAPPAPORT - CARRELAGE & BAIN

13H00 Déjeuner

14H30 **Renouveler en profondeur le concept d'un point de vente : l'exemple de GEDIMAT**
• Structure du bâtiment, définition des zones, implantation des espaces... : les étapes-clés pour réussir vos opérations de créations et/ou de remodeling
• Lignes de produits, force de vente : développer une offre en lien avec la promesse du concept
• Nouveaux usages et nouveaux services : du magasin lieu de commerce au magasin lieu de destination
• Le point de vente, futur lieu de coworking pour les artisans ?
> Denis GILBERT - GEDIMAT

15H00 **Animation en magasin : des outils innovants pour stimuler les showrooms**
• Habillage, espace de réception... : créer les conditions d'une expérience client inspirante
• Borne numérique : une opportunité d'interactivité commerciale grâce à la visualisation des projets
• Un levier puissant de valorisation des produits proposés en agence : tirer parti de ces animations pour optimiser les ventes
> Patrick SCHAEFFER - CMEM

15H30 **Probox : un nouveau concept cross-canal, physique et digital pour conquérir les pros**
• Réunir le physique et le digital pour renforcer la proximité avec les communautés de clients
• Développer une offre de services destinés à faciliter la vie professionnelle des artisans
• Transformer le magasin en lieu de vie, de ralliement et de formation
> Pascal LEFEBVRE - PROBOX

16H00 **Des révolutions, oui... mais quel impact sur votre chaîne logistique ?**

INTERVENANTS



Olivier CIANELLI
Directeur Marketing
SONEPAR FRANCE



Sylvie CHATAIGNIER
Architecte d'intérieur
MODULOR



Denis GILBERT
Responsable
Merchandising
GEDIMAT



Elodie LABOURDIQUE
Responsable
du service client
KORELIZ



Pascal LEFEBVRE
Directeur général
PROBOX



Philippe NANTERMOZ
Directeur général
LEGALLAIS



Vincent RAPPAPORT
Directeur général
CARRELAGE & BAIN



Etienne ROUSSEL
Directeur général
COHESIUM



Patrick SCHAEFFER
Directeur général
CENTRALE DE
RÉFÉRENCIEMENT
CMEM



Gary SWINDELLS
Président
COSTCO FRANCE



Sébastien TRASSARD
Directeur des opérations
DOMETVIE



Mehdi ZIANI
Chef de produit
DOMETVIE

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

Informations pratiques

Date et lieu

Mardi 2 juillet 2019

PAVILLON ROYAL, PARIS
Carrefour du bout des lacs
1 Route de la Muette à Neuilly
75116 PARIS
Métro : ligne 2 (Porte Dauphine)

Inscription

TARIF GÉNÉRAL
895 € HT (1 074 € TTC)
TARIF PRESTATAIRES DE SERVICES CONSEILS
1 095 € HT (1314 € TTC)

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

Inscrivez-vous à plusieurs
et bénéficiez de tarifs dégressifs !

Valable uniquement sur le tarif général

- 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

Elvire Roulet - 01 77 92 93 36
elvire.roulet@infopro-digital.com

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

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.

www.griffonfrance.fr



Koreliz, partenaire de vos solutions digitales

Koreliz développe des solutions et services associés permettant d'améliorer les performances des acteurs du bâtiment. Notre mission est de permettre à nos partenaires d'acquiescer un avantage concurrentiel dans leurs processus d'études métiers, de présentations clients et d'établissement de leurs offres. Nous sommes à la fois l'éditeur et le chef d'orchestre des projets sur mesure. Société de services (+ de 50% de notre activité), nous sommes avant tout des experts métiers de nos clients. Nous proposons des solutions parfaitement adaptées aux besoins de chaque corps de métier, et un ensemble de prestations pour personnaliser, adapter et pérenniser nos solutions chez nos clients.

www.koreliz.com

Nos soutiens



Certifié PEFC

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

pefc-france.org