
L'UBÉRISATION DANS LA CONSTRUCTION

Anticiper les risques et saisir les opportunités d'un phénomène en marche

12/12/2016 - PARIS

Pourquoi participer à cet événement

- Le premier rendez-vous des acteurs de la construction pour comprendre les enjeux d'un phénomène en plein essor
 - Appréhender les bouleversements et nouveaux standards du marché de la construction
 - Différenciation, crowdfunding, story-telling : construire de nouvelles pratiques pour rester concurrentiel
 - Une matinée riche en échanges, en éclairages d'experts et en retours d'expérience pour adopter la bonne stratégie
-

Accueil des participants

Appréhender les bouleversements et nouveaux standards de la construction

État des lieux de l'ubérisation sur le marché français

- Recommandations, notations, paiements sécurisés : décryptage du phénomène d'émergence des plateformes
 - Quels risques pour le secteur de la construction : absence du statut de salarié, concurrence déloyale, perte de compétences...
 - Professionnels versus bricoleurs du dimanche : comment tirer parti de ce phénomène
-

Point réglementaire

- Loi Lemaire, loi Alur, données personnelles.... : comment le droit encadre les plateformes
-

Benchmark – Marché hôtelier : retour sur un secteur où l'ubérisation a bouleversé les standards

- Marché très réglementé, groupes puissants, peu de flexibilité : quelles conditions favorables à l'arrivée d'Airbnb sur le marché
 - Comment les hôteliers se sont remis en question
 - Comment répondre aux nouvelles attentes du client final
-

Le cas d'une plateforme d'intermédiation dédiée aux professionnels du bâtiment

- Un schéma gagnant similaire pour tous les marchés : répondre à une insatisfaction des clients en proposant une nouvelle offre transparente
 - Flexibilité, notations, services : quelles clefs de succès pour les plateformes dans le secteur de la construction
 - Base clients fournie, adaptabilité à l'emploi du temps, visibilité nationale : comment les artisans profitent de ces plateformes
-

Pause

Construire de nouvelles pratiques pour rester concurrentiel

Adopter l'esprit start-up pour réagir plus vite aux mouvements du marché

- Intégrer les bonnes pratiques et l'agilité des start-up pour accélérer votre transition numérique
 - Placer l'innovation au cœur de votre réflexion
 - Retour sur un cas concret
-

Différenciation de l'offre : comment mettre en valeur les acteurs traditionnels du marché

- Quelles alternatives proposer au client : regroupement d'artisans, clarté des tarifs, nouveaux services...
 - Diplôme, garantie décennale, attestation de vigilance : rassurer le client final en misant sur la qualité des prestations
 - Améliorer l'expérience client et exposer votre savoir-faire – retour sur une démarche existante
-

Crowdfunding : financer vos projets immobiliers et votre développement par le biais de plateformes récoltant les fonds de particuliers

- Pourquoi les particuliers financeront vos projets immobiliers de demain ?
 - Quels types de montages financiers à l'aide des fonds de particuliers
 - Comment gonfler vos capitaux propres et obtenir des prêts supplémentaires
-

Storytelling : valoriser votre expertise et votre légitimité

- Créer une stratégie marketing pour mettre en avant votre offre de service
- Valorisation de votre expertise, transparence sur les prix, pédagogie : comment expliquer à vos clients où se situe votre plus-value

Fin de journée

Avec la présence exceptionnelle de

- BENAVENT Christophe, Professeur, UNIVERSITÉ DE PARIS OUEST
 - GRELLIER Christian, Directeur Open Innovation / Président de BIRD, BOUYGUES IMMOBILIER
 - SCHOUMACHER Denis, Directeur général, ORGANISATION DES COOPÉRATIVES D'ACHATS POUR LES ARTISANS DU BÂTIMENT (ORCAB)
-

Qui participe à cet événement

- Maîtrise d'ouvrage publique et privée : services d'urbanisme, bailleurs sociaux, promoteurs immobiliers, gestionnaires de patrimoine immobilier, aménageurs
- Maîtrise d'œuvre : architectes, urbanistes et bureaux d'études, Constructeurs, Industriels.