

→ conférence

Créer, animer, développer
votre réseau de distribution
pour gagner ensemble des parts
de marché

30 novembre et 1^{er} décembre 2005



Édito

Remplacer tout ou partie de votre force de vente salariée par un ou plusieurs réseaux de distributeurs indépendants ?

- Vous avez franchi le pas, mais ne savez pas encore parfaitement comment optimiser ce canal de vente ?
- Cette idée vous tente, mais vous n'osez pas vous lancer et vous vous posez de nombreuses questions ?

Pourquoi commercialiser votre offre par l'intermédiaire de **différents réseaux** ?
Comment **identifier** et **sélectionner** votre réseau de distributeurs ?
Quelle organisation interne mettre en place pour **manager au mieux votre réseau** ?
Comment **faire cohabiter plusieurs réseaux** sans que cela ne tourne au pugilat ?
Quelle stratégie mettre en place pour créer une **véritable relation de partenariat** ?
Comment utiliser **les nouvelles technologies** pour fidéliser vos distributeurs ?

C'est pour permettre de faire le point sur l'ensemble de ces problématiques propres au management et à l'animation de réseaux externes, que le **magazine Action Commerciale** organise cette conférence.

Propices aux échanges et aux partages d'expérience, ces deux journées vous apporteront conseils et idées-clés pour définir, mettre en place et optimiser votre stratégie d'animation de réseaux.

À très bientôt, les 30 novembre et 1^{er} décembre 2005,

Emmanuelle Angibaud
Chef de produit conférences

Organisé par

**AC
TION**
commerciale
LE MAGAZINE DE LA DISTRIBUTION

→ conférence Créer, animer, développer votre réseau de distribution pour gagner ensemble des parts de marché

Programme

→ Mercredi 30 novembre 2005 Faites les bons choix

Animé par Gérard Aubin, consultant, expert en réseaux de distribution

8h30

Accueil

9h00-10h00

Organiser la réussite commerciale fabricants/distributeurs : des bonnes pratiques et des erreurs à éviter

- Pourquoi choisir de commercialiser votre offre par l'intermédiaire de différents réseaux ?
- Quand faut-il avoir plusieurs canaux de commercialisation ?
- En ventes indirectes, quand doit-on choisir une stratégie multi-réseaux ?
- Évaluer les distributeurs susceptibles d'affirmer le leadership de votre marque
- Sur quels critères de sélection vous baser pour sélectionner ou hiérarchiser vos distributeurs ?
- Comment être choisi par les distributeurs qui répondent à votre stratégie ?

- Instaurer une démarche de partenariat constructive
- Quelles sont les attentes divergentes des distributeurs et des fabricants ?
- Quelles sont les décisions fondamentales à prendre pour organiser la convergence d'intérêt ?
- Comment définir une organisation et une structure d'animation qui relaient efficacement votre stratégie ?
- Repérer vos points forts et vos points faibles pour définir votre plan d'action en matière d'animation du réseau

Par Gérard Aubin.

10h00-12h30

Diagnostiquer la situation des relations entre votre entreprise et vos distributeurs et en tirer des leçons concrètes

- Étudier leur connaissance de votre entreprise, de votre marché, de votre concurrence, et de votre client final
- Apprécier les attentes de vos distributeurs
- Évaluer l'écart entre la valeur ajoutée produite par vos commerciaux et celle attendue par vos distributeurs
- Cohabitation et collaboration des différents réseaux de vente
- Les politiques de prix ou de services selon les réseaux

Avec Gérard Marti, responsable de l'animation du réseau chez Technal, et Patrick Derderian, directeur général commercial de Jacob Delafon.

14h00-15h00

La stratégie prix et tarifs, un outil de management essentiel

- Quelle philosophie pour quel objectif ?
- Cohabitation vente directe / distributeurs
- Peut-on avoir une politique de prix, fonction du niveau de collaboration mise en place avec vos partenaires ?
- Comment se prémunir contre une guerre des prix générée par la concurrence inter-réseaux ?

Avec Philippe Lion, ex-directeur commercial de Lancôme France et ex-directeur du développement commercial de Lancôme International.

15h00-16h00

Le recrutement des distributeurs

- Les différentes phases du recrutement de distributeurs : du diagnostic du mode opératoire actuel à la mise en œuvre du déploiement.

Avec Bruno de Luca, directeur associé de Impetus Consulting groupe Omnicom, et Jean-Philippe Leclercq, directeur du réseau «Les Menuisiers PÉVÉCistes Deceuninck».

16h30-17h30

Table ronde de clôture

Animée par Gérard Aubin, avec les intervenants de la journée.

→ Jeudi 1^{er} décembre 2005 Utiliser les bons outils *Animé par Patrick Descharmes, directeur général associé, Uniteam Communication*

8h30

Accueil

9h00-9h30

Pourquoi et comment intégrer les technologies Internet au service de vos actions marketing, et de votre communication réseaux ?

- Vos attentes et celles de vos distributeurs évoluent :
- Demande croissante d'autonomie de la part des réseaux,
- Nécessité de personnaliser l'offre pour répondre aux exigences du client final,
- Complexification des échanges d'information, résultant de la multiplicité des acteurs,
- Recherche permanente de rationalisation des coûts,
- Besoin croissant de réactivité sur des marchés de plus en plus compétitifs.
- Les solutions existent et passent par une bonne complémentarité avec les technologies Internet pour :
- Former et animer un réseau,

- Installer et promouvoir,
- S'adapter aux problématiques locales,
- Accompagner la maîtrise des outils et des offres.

Par Patrick Descharmes.

9h30-10h15

Mettre en place un programme de fidélisation

Développement et mise en œuvre d'une offre de partenariat avec des magasins indépendants, sur la base d'un programme de fidélisation avec une Carte de fidélité.

Avec Didier Babayou, directeur commercial chez CEV Group.

10h15-11h00

Prendre place sur le marché français grâce à un partenariat exclusif

Pour installer sa référence « Climatisation » sur le marché français, Sharp s'appuie sur le spécialiste de la distribution CEMT et l'accompagne à tous les niveaux.

Avec Guillaume Villecroze, directeur marketing chez Sharp.

11h15-12h30

Débat animé par Patrick Descharmes.

- Comment motiver votre réseau et mesurer l'impact de vos opérations ?
- Comment mettre en place et faire vivre votre programme de fidélisation ?

14h00-14h30

Motiver grâce à un challenge

Afin de motiver les commerciaux de ses concessions, Ford a mis en place un challenge en ligne.

Avec Frédéric Pouyer, directeur de Ford Financial - FSL.

14h30-15h15

Un extranet pour stimuler les ventes

Lancement d'une opération de stimulation des ventes pour un réseau de revendeurs multi-marques, grâce à un extranet.

Avec Agnès Van de Walle, directrice commerciale de Brother France.

15h15-16h00

Mettre en place un portail d'offres commerciales

Pour répondre aux attentes et aux actions différenciées des différents acteurs bancaires, MONEO a développé un portail d'offres commerciales.

Avec Sophie Saint-Hilaire, directeur marketing et communication de BMS (carte MONÉO).

16h30-17h30

Débat animé par Patrick Descharmes.

Aider vos distributeurs à mieux prospecter, mieux vendre et mieux fidéliser pour les accompagner dans leur développement.

→ Intervenants

- **Gérard AUBIN**, consultant, expert en réseaux de distribution.
- **Didier BABAYOU**, CEV Group
Développement d'applications pour cartes de fidélité.
- **Patrick DESCHARMES**, Uniteam Communication
Agence conseil en marketing et communication opérationnels.
- **Patrick DERDERIAN**, Jacob Delafon
Conception, fabrication de baignoires, spas, douches, lavabos...
- **Jean-Philippe LECLERCQ**, Les Menuisiers PÉVÉCistes
Deceuninck
Vente et pose de fenêtres de rénovation pour particuliers.
- **Philippe LION**, Lancôme
Produits de beauté.
- **Bruno de LUCA**, Impetus Consulting groupe Omnicom
Spécialiste des stratégies de distribution.
- **Gérard MARTI**, Technal
Fabricant de vérandas, menuiseries, aluminium, volets roulants.
- **Frédéric POUYER**, Ford Financial - FSL
Société des services financiers du Groupe Ford.
- **Sophie SAINT-HILAIRE**, BMS (carte MONÉO)
Conception, développement et exploitation du porte-monnaie électronique.
- **Guillaume VILLECROZE**, Sharp
Conception et fabrication de produits électroniques.
- **Agnès VAN DE WALLE**, Brother France
Solutions d'impression, bureautique informatique...

→ Objectifs

- Apprendre à choisir et être choisi par des distributeurs de qualité.
- Maîtriser les différents aspects de la commercialisation par l'intermédiaire d'un réseau.
- Diagnostiquer les relations avec vos distributeurs.
- Mettre en place une stratégie prix cohérente.
- Intégrer les nouvelles technologies et Internet à votre stratégie réseaux.
- Maîtriser les règles d'Or pour fidéliser votre réseau.

→ Profils des participants

Directeur général, directeur commercial, directeur du réseau, directeur des ventes, responsable animation de réseau, directeur marketing, etc. ces journées sont faites pour vous.

Et de manière générale, toute personne qui cherche à optimiser la performance de leurs méthodes et de leurs outils d'animation de réseaux et développer ainsi leurs performances commerciales.

Dates et lieu

**Mercredi 30 novembre 2005
et jeudi 1^{er} décembre 2005**

Hôtel Golden Tulip
37, place René Clair
92100 Boulogne Billancourt
Tél. : 01 49 10 49 10
www.goldentulip-parispscltd.com

Accès

En voiture :

- Grands axes à proximité :
- Périphérique sortie
Porte de Saint-Cloud
 - A13 tunnel de Saint-Cloud sortie
Boulogne
 - N118 Pont de Sèvres
puis N10 Pont de Sèvres
 - A6 et A10 Porte d'Orléans

En métro :

- Ligne 9, Pont de Sèvres /
Mairie de Montreuil,
arrêt Porte de Saint-Cloud,
sortie G.Lafond.

Prendre direction :

- Quartier du Point du Jour,
Stade Pierre de Coubertin

Inscription et renseignements

Retournez votre bulletin complété à :
Action Commerciale
Emmanuelle Angibaud
13, rue Louis Pasteur
92100 Boulogne Billancourt
Tél. 01 46 99 97 74
Fax. 01 46 99 97 71
E-mail : eangibaud@actionco.fr

Paiement

- Par chèque à l'ordre d'Éditialis
- Par virement
(*joindre l'ordre de virement*) :
Banque Hervet
N° de compte : 008316V0670
Clé RIB : 97
Banque : 30 368
Code Guichet : 00083

Merci de préciser le titre de la formation et le nom du stagiaire.

Conditions générales de vente

Conditions d'inscription

Les frais d'inscription par participant comprennent la formation, les pauses-café, les déjeuners et les documents pédagogiques. Dès réception de votre inscription, nous vous ferons parvenir une convocation ainsi qu'une facture tenant lieu de convention de formation simplifiée. En cas de prise en charge par un organisme payeur, il vous convient de vous assurer des démarches à suivre et de la bonne fin du paiement par celui-ci. Toute admission à la formation est soumise à un règlement préalable.

Paiement

- Par chèque, à l'ordre d'Éditialis
- Par virement
(*joindre l'ordre de virement*)

Merci de préciser le titre de la formation et le nom du stagiaire

Conditions d'annulation

Toute annulation doit nous parvenir par écrit. Pour toute annulation reçue 15 jours avant la date de la formation, 100 € HT de frais de dossier seront retenus. Pour toute annulation survenant entre 15 jours et le début de la formation, les frais seront dus en totalité. Dans ce cas, le stagiaire peut se faire remplacer par une personne de la même entreprise. Ces conditions sont également valables pour toute personne absente le jour de la formation et non remplacée.

Report et modification

Les organisateurs se réservent le droit de reporter la manifestation, de modifier le lieu de son déroulement ou le contenu de son programme si, malgré tous leurs efforts, des circonstances indépendantes de leur volonté les y obligent.

Les informations qui vous sont demandées sont nécessaires pour que votre inscription puisse être traitée par nos services. Conformément à la Loi informatique et liberté du 6 janvier 1978, vous disposez d'un droit d'opposition, d'accès, de modification, et de suppression des données vous concernant. Sauf opposition de votre part, vos coordonnées pourront faire l'objet d'une cession, d'une location ou d'un échange avec d'autres sociétés. Si vous ne le souhaitez pas, vous pouvez envoyer un courrier à :
Éditialis - 13, rue Louis Pasteur
92100 Boulogne Billancourt.

Coupon à photocopier et à retourner dûment complété, accompagné de votre règlement à :

Action Commerciale – Emmanuelle Angibaud – 13, rue Louis Pasteur – 92100 Boulogne Billancourt

Tél. 01 46 99 97 74 – Fax. 01 46 99 97 71 – Email : eangibaud@actionco.fr

www.actionco.fr/conferences/reso2005

Oui, je m'inscris aux deux jours de conférence des 30 novembre et 1^{er} décembre 2005

Frais d'inscription par participant pour les deux jours (+TVA 19,6%)

Tarif normal : 1 350 € HT, soit 1 614,6 € TTC

Tarif abonné* : 1 245 € HT, soit 1 489,02 € TTC

* Je m'abonne à **Action Commerciale** (le magazine des directeurs commerciaux) et je profite, dès à présent, du tarif spécial abonné. Ci-joint mon règlement, à part, de 105 € TTC.

Réduction sur inscriptions multiples :

2^e inscrit : -20%

3^e inscrit et plus : nous consulter au 01 46 99 97 74

Organisme agréé au titre de la formation professionnelle – n°11920651392

Le stagiaire

Mme Mlle M.

Nom : Prénom :

Fonction :

Société :

Adresse :

CP : Ville :

Tél. : Fax :

E-mail :

Secteur d'activité (code NAF) :

Nombre de salariés :

0 à 9

10 à 49

50 à 199

200 à 499

plus de 500

Coordonnées de facturation (si différentes ou prise en charge par votre organisme de formation)

Raison sociale :

Fonction :

Adresse :

CP : Ville :

Le contact

Mme Mlle M.

Nom : Prénom :

Tél. : Fax :

E-mail :

Fait à,
le

Signature et cachet de l'entreprise