

En partenariat avec le salon *Who's Next*, *Boutique2Mode* propose aux détaillants, **des rendez vous personnalisés avec des experts** intervenants auprès de la Fédération Nationale de l'Habillement, la Fédération – Expertise Textile...
Tous les jours, **des conseils vous sont dispensés gratuitement par des professionnels** sur des sujets liés à votre activité comme la **gestion de votre point de vente, le merchandising, les achats, le marketing...**

Boutique2Mode CaféConseils

Who's Next

DU 4 AU 7
SEPTEMBRE

BAR HALL
PRIVATE

Boutique2Mode

Solutions
Boutiques

retail 3D EX+

WHO'S
NEXT
TO
THERE
HOUSE





Who's Next

DU 4 AU 7
SEPTEMBRE

BAR HALL
PRIVATE

RETAIL 3D

CONSEIL EN DÉVELOPPEMENT ET AUDIT DE POINTS DE VENTE
CREATION DE CONCEPTS ET CHARTES MERCHANDISING
MAITRISE D'OEUVRE D'EXECUTION
ANIMATION DE RESEAUX

RETAIL 3D, partenaire du Café Conseils *Boutique2Mode*,
vous accompagne dans vos projets de création de magasin.

contact@retail3d.fr
Tél.: 06 25 08 02 75
www.retail3d.fr



SAMEDI 4 SEPTEMBRE, LE MATIN

Gestion informatique & Sécurité antivol

Olivier Benoit

Diplômé d'une école supérieure en informatique & réseau, chef de projet chez *Solutions Boutiques*, et spécialiste des nouvelles technologies au service des détaillants et marques de mode depuis 1996.

■ **TYPE DE CONSEILS**

Étude d'implantation rapide et intuitive des progiciels de gestion de stock, systèmes de vidéo surveillance et portiques antivol.

■ **PROFESSIONNELS CONCERNÉS**

Détaillants et responsables techniques des marques de mode.

SAMEDI 4 SEPTEMBRE, APRÈS MIDI

Analyse des ventes

Thierry Bayle

Diplômé de l'EDHEC et travaillant auprès des boutiques et salons anglais de mode depuis plus de 18 ans. Directeur de *Management One*® pour l'Europe (conseil auprès des détaillants : gestion du stock, des ventes & management).

■ **TYPE DE CONSEILS**

Mise en place et analyse des ventes visant à une prévision des ventes à plus de 90% d'exactitude sur les 12 prochains mois. Travail permettant l'optimisation de la trésorerie et de la rentabilité de la boutique.

■ **PROFESSIONNELS CONCERNÉS**

Détaillants (multimarques & marques de mode), affiliés-franchisés et acheteurs professionnels.

N'hésitez pas à prendre RDV
avec l'un de nos consultants, appelez Xavier
au 06 64 06 19 58 ou info@boutique2mode.com

DIMANCHE 5 SEPTEMBRE, MATIN

Stratégies commerciales

Mady Masson

Conseil en stratégies commerciales depuis une dizaine d'années, animatrice de formation, coaching et politique de communication saisonnière ou événementielle. Spécialisée dans le commerce lié à la mode, *Mady Masson* a mis en place avec sa structure, de nouveaux outils et méthodes de travail qui permettent de développer la rentabilité des détaillants.

■ **TYPE DE CONSEILS**

Mise en place et suivi d'actions commerciales telles que la création de trafic, la valorisation de l'image du point de vente et la liquidation totale.

■ **PROFESSIONNELS CONCERNÉS**

Détaillants multimarques et affiliés-franchisés.

DIMANCHE 5 SEPTEMBRE, APRÈS MIDI

Achats, plan de collection

Brigitte de Faultrier

Professeur titulaire de la chaire logistique et stratégie marchande de l'ESSCA et responsable du Master 2 : Achat et logistique du textile habillement. Co-auteur de « Fonction : Acheteur, Maître de la fonction » (Edition Dunod) et du « Manuel de l'acheteur » (Edition Pearson).

■ **TYPE DE CONSEILS**

Planification des achats, sélection des fournisseurs, rôle de l'acheteur selon les modèles de distribution, et maîtrise de techniques d'achat rigoureuses.

■ **PROFESSIONNELS CONCERNÉS**

Détaillants et acheteurs professionnels.

LUNDI 6 SEPTEMBRE, MATIN

Management équipe commerciale et merchandising de mode

Nathalie Amory

Responsable distribution au sein de la *Fédération – Expertise Textile*, management des équipes commerciales en point de vente et merchandising de mode.

■ **TYPE DE CONSEILS**

Comprendre la démarche merchandising et ses implications, analyser les concepts et définir les moyens à mettre en œuvre pour réussir.

■ **PROFESSIONNELS CONCERNÉS**

Détaillants multimarques, réseaux affiliés-franchisés et marques de mode.

LUNDI 6 SEPTEMBRE, APRÈS-MIDI

Optimisation du point de vente

Jean Pierre Gallois

Certifié en ProcessCom, formateur et consultant notamment auprès de la *FNH & retail-developments.com*, Jean Pierre Gallois est également corédacteur avec l'IFM du guide *Boutique de mode, mode d'emploi*.

■ **TYPE DE CONSEILS**

Penser, créer l'espace commercial attendu par les nouvelles générations de consommateurs

■ **PROFESSIONNELS CONCERNÉS**

Détaillants multimarques, réseaux affiliés-franchisés et marques de mode.

MARDI 7 SEPTEMBRE, MATIN

Stratégie et suivi des achats

Marc Necand

Consultant auprès de la *Fédération Nationale de l'Habillement*, intervient également au travers de la structure *Mod'Consult* et accompagne des créateurs et repreneurs de commerces notamment sur la stratégie et le suivi des achats.

■ **TYPE DE CONSEILS**

Analyse des ventes et accompagnement lors de la reprise d'un point de vente.

■ **PROFESSIONNELS CONCERNÉS**

Détaillants multimarques et affiliés-franchisés.

MARDI 7 SEPTEMBRE, APRÈS MIDI

Vitrines & merchandising point de vente et show-room

Morgane Cordillot

Spécialiste de la décoration de vitrine au sein de la structure *Tendance Déco By M&O*, aussi bien chez les détaillants qu'au sein de structures plus importantes telles que Le Printemps ou Les Galeries Lafayette.

■ **TYPE DE CONSEILS**

Conception de vitrines et mise en scène déco & merchandising d'espace commercial.

■ **PROFESSIONNELS CONCERNÉS**

Détaillants et marques de mode.

L'ÉVÈNEMENT

SOLDES & SOLDES FLOTTANTS

Les détaillants ont la parole au Café Conseils Boutique2Mode

Apportez votre témoignage pendant toute la durée du Who's Next et rencontrez Philippe Maurel, rédacteur en chef du magazine *Boutique2Mode*:

Who's Next

DU 4 AU 7
SEPTEMBRE

BAR HALL
PRIVATE

- ▶ **Dimanche 5 septembre** de 10h à midi, avec **Patrick Aboukrat** (Abou d'Abi Bazar®) et **Jean-Pierre Fabre**, président de la Fédération des Détaillants en Chaussures.
- ▶ **Lundi 6 septembre** de 15h à 18h, avec **Charles Melcer**, président de la Fédération Nationale de l'Habillement et **Claude Miserey**, président de la Fédération Française des Industries du Vêtement Masculin..

Donnez votre avis, participez au débat sur les soldes ou prenez une coupe de Champagne avec d'autres détaillants.

RETAIL 3D

CONSEIL EN DÉVELOPPEMENT ET
AUDIT DE POINTS DE VENTE

CREATION DE CONCEPTS ET CHARTES
MERCHANDISING

MAITRISE D'OEUVRE D'EXÉCUTION

ANIMATION DE RÉSEAUX

RETAIL 3D, partenaire du Café Conseils *Boutique2Mode*, vous accompagne dans vos projets de création de magasin.

contact@retail3d.fr
Tél.: 06 25 08 02 75
www.retail3d.fr

