

# LES ATELIERS DE LA DISTRIBUTION

**Septembre/Décembre 2014 - Paris**

L'ensemble des acteurs publics et privés s'accordent sur la formidable opportunité que représente la Silver Economie en termes de croissance et d'emploi. Toutefois, il est manifeste qu'il s'agit d'un marché complexe, que ce soit du côté de l'offre ou de la demande. Les difficultés à identifier les canaux de distribution adéquats pour commercialiser une solution nous sont régulièrement remontées.

**Silver Valley propose une série de rencontres et d'ateliers pour aider les acteurs du secteur à identifier la stratégie de commercialisation correspondant à leur offre.**

# LES ATELIERS DE LA DISTRIBUTION

**30 septembre**

**Comprendre les enjeux de la distribution dans la Silver Economie et réussir la mise sur le marché d'une offre**

Atelier à destination des décideurs, en partenariat avec Echo Conseil

**Journée du 13 octobre**

**Comment communiquer et vendre aux seniors ?**

Atelier à destination des forces de ventes, en partenariat avec Senior Agency

**Matin du 16 octobre**

**Comprendre l'offre existante et les canaux de distribution de la Silver Economie**

Atelier à destination des institutionnels organisé, en partenariat avec Médialis

**Journée du 11 décembre**

**Rencontres d'affaires de la silver économie entre fournisseurs et distributeurs**

# Comprendre les enjeux de la distribution dans la Silver Economie

## Réussir la mise sur le marché d'une offre

30 septembre - 14h - 25 Rue de Paradis, Paris 10<sup>e</sup> (Reunica Domicile)

### Public concerné

- Dirigeants d'entreprises
- Responsables de développement commercial
- Responsables marketing

### Tarif

- Prix public : 350 € TTC
- Membre Silver Valley : 180 € TTC

### Inscription

Préinscription par mail jusqu'au **20 septembre** auprès de Céline Schricke : [celine.schricke@silvervalley.fr](mailto:celine.schricke@silvervalley.fr)

Validation de l'inscription sous réserve de la réception du bulletin d'inscription (page 7) et du règlement par chèque.

**20 participants maximum**

SILVER  
VALLEY

### 1/ Comment transformer une innovation en produit ?

- Le rôle des usages dans la construction de l'identité d'un produit/service
- Ecrire son positionnement
- Structurer son territoire de marque
- Développer le Brand Content
- Savoir communiquer auprès de sa cible

### 2/ Les conditions d'un « pitch produit/service » performant

- Présentation des bonnes pratiques
- Les supports de communication adaptés
- Etudes de cas

### 3/ Réussir la mise en marché d'un produit/service innovant

- Le marché de la Silver Economie et ses prescripteurs
- Panorama de la distribution et identification des canaux de diffusion adaptés à la cible sénior
- Les critères d'un référencement efficace
- Les attentes des distributeurs
- Pratique de la négociation commerciale

### Intervenants :

**Patrice Quinqueneau** a fondé Echo Conseil début 2013. Il est spécialiste de la distribution avec une expérience de trente ans acquise au sein de PME et d'un groupe international. Membre de comités de direction et exécutif, il a dirigé des réseaux de magasins, géré leurs expansions et coordonné des plans de transformation de réseaux logistiques. Son parcours a conduit cet expert de la marchandise et du category management à piloter différents secteurs Non Alimentaires réalisant un chiffre d'affaires de plus de 2 milliards d'euros pour la France et l'International.

**Mathilde Ducasse** a réalisé l'essentiel de son parcours professionnel au sein d'agences d'innovation et de design internationales. Spécialiste de la stratégie de marque au service des enseignes de la distribution, elle accompagne les entreprises dans le management et la mise en marché de leurs innovations – produits, services, store –. En intervenant en amont, dans la structuration de la démarche innovation, sa mission est de mobiliser les compétences internes pour assurer le développement collaboratif des process opérationnels.

écho  
CONSEIL

# Comment communiquer et vendre aux séniors

13 octobre - 9h/18h30 - 11 rue de Phalsbourg, Paris 17<sup>e</sup> ( Senior Agency)

## Public concerné

- Forces de vente s'adressant au public des séniors

## Tarif

- Prix public : 600 € TTC
- Membre Silver Valley : 300 € TTC

## Inscription

Préinscription par mail jusqu'au **3 octobre** auprès de Céline Schricke : [celine.schricke@silvervalley.fr](mailto:celine.schricke@silvervalley.fr)

Validation de l'inscription sous réserve de la réception du bulletin d'inscription (page 7) et du règlement par chèque.

**20 participants maximum**

SILVER  
VALLEY

## 1/ Voyage au cœur des seniors

- Panorama des différentes catégories de seniors : c'est quoi un senior aujourd'hui ?
- Consommation et comportements d'achat : que consomment-ils, comment ? Quelles sont leurs attentes, leurs besoins ?
- Quelle est l'image des seniors ? Le regard de la société, le regard de la publicité, des médias, leur propre regard

## 2/ Comment communiquer avec les seniors

- Le client sénior : son profil psycho-sociologique et les étapes de vente à respecter pour le convaincre
- Communiquer auprès des seniors : les freins à lever, les leviers à privilégier, les médias les plus efficaces
- MISE EN PRATIQUE : exercices de simulation de vente filmés

## Intervenants :

*Frédérique Aribaud*, DG de Senioragency France, experte en Senior Marketing. IUT GEA, Ecole Supérieure de Commerce de Clermont-Ferrand. Investie dans le Senior Marketing depuis 15 ans, dont 5 années chez Seniorplanet.fr (aujourd'hui planet.fr, site leader à destination des seniors), chez Senioragency, elle accompagne et conseille les marques dans leur stratégie de communication senior : TV, web, presse, radio, affichage, MD, etc. Frédérique Aribaud est aussi la créatrice et l'organisatrice du Forum des Seniors à Marseille

*Pascal Cirotteau*, créateur d'EDO—Expert en Étude & Marketing Générationnel, en Étude et Formation sur la base de l'Analyse des Comportements. Élève de Georges CHETOCHINE à l'Université Paris IX-Dauphine, ensemble, ils développent, à la manière des anthropologues, les études comportementales consommateurs en magasins traditionnels, en GMS pour décrypter l'acte d'achat, à domicile pour comprendre le contexte de la consommation; mais ils développent aussi les études comportementales vendeurs (suivi de visites, caméra caché) très utiles pour la formation.

**Senioragency®**  
Advertising for a new age

# Comprendre l'offre existante et les canaux de distribution de la Silver Economie

16 octobre - 9h/12h - 50 avenue Claude Vellefaux, Paris 10<sup>e</sup> ( Medialis)

## Public concerné

- Acteurs institutionnels
- Assurances
- Mutuelles
- Toute personne cherchant à comprendre les solutions de la silver économie

## Tarif

- Prix public : 500 € TTC
- Membre Silver Valley : 250 € TTC

## Inscription

Préinscription par mail jusqu'au **6 octobre** auprès de Céline Schricke :

[celine.schricke@silvervalley.fr](mailto:celine.schricke@silvervalley.fr)

Validation de l'inscription sous réserve de la réception du bulletin d'inscription (page 7) et du règlement par chèque.

**20 participants maximum**

1/ Panorama synthétique des technologies pour l'autonomie

2/ Présentation des canaux de distribution et des canaux de prescription

3/ Présentation de solutions existantes

- Solutions et services existants : pour quels besoins ?
- Solutions et services existants : pour quels niveaux d'autonomie ?
- Quels solutions et services existants : pour les aidants

## Intervenants :

*Michaël Carré*, Co-fondateur de Médialis et expert des technologies pour l'autonomie. Ingénieur de l'Ecole Centrale Paris, Michaël Carré s'est spécialisé dans le secteur biomédical et l'entrepreneuriat social. Expert reconnu des solutions technologiques innovantes au service de la perte d'autonomie, disposant d'un solide réseau de partenaires et d'experts, il enseigne au sein d'une dizaine de Masters et diplômes universitaires et est membre de jurys comme ceux des Trophées du Grand Age, du Club Innov-IT ou encore du prix de l'entrepreneuriat social porté annuellement par l'Etat.

*Valérie Michel*, docteur ès sciences, diplômée d'un Doctorat de "Biomécanique et physiologie du mouvement " de l'Université de Paris XI. De 2010 à fin 2012, elle a été Ingénieur de recherche à l'hôpital à Charles Foix, berceau de la Silver Valley, où elle a promu le déploiement de projets de recherche en gérontechnologie pour l'amélioration de la qualité de vie des personnes âgées (AMISURE, TELEDECLIC). En 2012, elle rejoint la société Médialis et occupe à présent le poste de Directrice du centre d'évaluation.



## Rencontres d'affaires

### « La distribution, un enjeu clé pour la silver économie »

- Jeudi 11 décembre 2014 -

Silver Valley organisera des rencontres d'affaires le jeudi 11 décembre à Paris. Les professionnels du secteur se réuniront pour une série d'entretiens qualifiés.

Venez identifier de nouveaux canaux de distribution pour vos solutions ou identifier des fournisseurs de solutions innovantes.

Lors de ces rencontres, un **Guide de bonnes pratiques** en matière de distribution dans la Silver économie sera remis aux participants.

#### Modalités pratiques :

Lieu : Paris – le lieu exact des rencontres sera communiqué ultérieurement

Inscription : les participants des rencontres d'affaires devront s'inscrire sur une plateforme informatique, présenter leur activité et le type d'acteurs qu'ils souhaitent rencontrer et prendre rendez-vous avec les autres participants – plus d'information à l'automne 2014.



# FORMULAIRE D'INSCRIPTION AUX ATELIERS DE LA DISTRIBUTION



NOM : .....

PRENOM : .....

STRUCTURE : .....

EMAIL : .....

NUMERO DE TELEPHONE : .....

Je confirme souhaiter m'inscrire à un ou plusieurs ateliers organisé par Silver Valley sur la thématique de la distribution (cocher les informations correspondantes) :

- Atelier pour les décideurs d'entreprise : « **Comprendre les enjeux de la distribution dans la Silver Economie et réussir la mise sur le marché d'une offre** » du 30 septembre :
  - 180€ TTC en tant que membre de Silver Valley
  - 350€ TTC en tant que non membre de Silver Valley
- Atelier pour les forces de ventes : « **Comment communiquer et vendre aux seniors ?** » du 13 octobre :
  - 300€ TTC en tant que membre de Silver Valley
  - 600€ TTC en tant que non membre de Silver Valley
- Atelier pour les institutionnels : « **Comprendre l'offre existante et les canaux de distribution de la Silver Economie** » du 16 octobre :
  - 250€ TTC en tant que membre de Silver Valley
  - 500€ TTC en tant que non membre de Silver Valley

Fait à ..... Le .....

Signature :

*Merci de confirmer votre préinscription en remplissant ce formulaire et en l'envoyant avec votre règlement par chèque (ordre : SILVER VALLEY) à l'adresse suivante :*

**Silver Valley**  
**Ateliers Distribution**  
**11, rue Pierre Rigaud**  
**94200 Ivry sur Seine**

*Pour tout renseignement supplémentaire, vous pouvez vous adresser à Céline Schricke par mail à l'adresse suivante : [celine.schricke@silvervalley.fr](mailto:celine.schricke@silvervalley.fr) ou par téléphone au 09 54 23 08 85.*