



DCF

Newsletter
Juin 2014

Orléans

n° 06

PLÉNIÈRE DU 21 MAI 2014

La Poste Solution Business : Paper & Click

Le Courrier face aux leviers digitaux et aux attentes des consommateurs d'aujourd'hui, était le thème de la soirée qui a réuni une trentaine de personnes.

M. Paolo PEREIRA, conférencier et expert pour le groupe La Poste Online/Offline a traité le sujet avec intérêt. Tout d'abord il a indiqué que l'avènement du Web a changé le rapport que les consommateurs ont au commerce et à la communication. En effet, après avoir étudié les nouveaux comportements des consommateurs, il affirme qu'Internet permet de développer ces nouveaux comportements grâce aux blogs, forums et réseaux sociaux puisqu'en 2013, 64% des consommateurs ont regardé des avis sur Internet avant d'acheter un produit.

Puis, il a abordé les nouveaux contextes de communication et ses opportunités pour le commerce via les multiples supports de communications : TV, Radio, Publicité sur Pc, Tablette, mobile... Pour lui, cette révolution numérique et cette fragmentation de l'audience permet de changer le statut d'un simple acheteur (consommateur) en consomm'acteur. Ce dernier devient acteur car il est sollicité par 1500 messages publicitaires par semaine et peut ainsi partager ces messages tout en donnant l'envie d'acheter, ce qui est un potentiel important pour les industriels.

M. PEREIRA a poursuivi en revenant sur le support papier : le courrier, et les enjeux de cette stratégie. Il a montré qu'en moyenne une boîte aux lettres reçoit 13 documents publicitaires par semaine (9 types flyers et 4 nominatifs). C'est pour lui à cet instant que la stratégie courrier entre en jeu.

Le courrier doit :

- Capter un consommateur devenu volatil
- Avoir un potentiel marché : la plus grande base de données pour toucher un maximum de consommateur
- Mettre en place des actions correctrices
- Faire de la vente additionnelle et monter en gamme
- Fidéliser encore plus les clients pour les conserver, c'est le marketing intensif.

M. PEREIRA a terminé en expliquant le nouveau parcours d'achat du consommateur :

- Rechercher sur Google
- Lire des catalogues
- Visiter des magasins
- Lire des avis sur Internet (blogs,...)
- Regarder une vidéo
- Acheter

Il conclue en indiquant qu'une vente passe par 3 leviers de communications en moyenne, d'où l'importance de faire une campagne multicanaux afin d'avoir plus de chance de vendre ses produits.

Après cette conférence, les membres du réseau DCF Orléans se sont retrouvés autour d'un cocktail dînatoire pour clôturer cette soirée.

Jonathan GIRAULT

DCF Junior - Membre de la Commission Communication DCF Orléans

EDITO

Après une édition record du CNC (Concours National de la Commercialisation) puisque la barre des 200 étudiants candidats a été franchie pour la première fois à Orléans, notre association DCF travaille désormais à préparer deux autres temps forts de l'année 2014.

Le premier, c'est la participation au Congrès national DCF, où plus de 800 membres sont attendus, et où les DCF Région Centre animeront un stand. Pour tous les participants, c'est une occasion incomparable de s'instruire grâce aux différentes conférences proposées, et de nouer des contacts professionnels à l'échelle du territoire national.



Le second, local cette fois et ouvert au public professionnel, c'est la traditionnelle soirée Best'com d'octobre, qui cette année doublera d'envergure avec plus de 200 participants attendus et un conférencier de qualité.

C'est l'occasion rêvée de découvrir notre mouvement tout en passant une très bonne soirée... alors réservez dès à présent la date du mercredi 15 octobre dans votre agenda...

En attendant, très bon été à tous !

Philippe VAGINAY
Président

www.dcf-orleans.fr

Le réseau des managers de la performance commerciale.

PLÉNIÈRE DU 16 AVRIL 2014

RENAULT & JC DECAUX partenaire du 53^e Concours National de la Commercialisation Épreuve écrite du jeudi 20 mars 2014 - épreuve orale du mercredi 16 avril 2014

La 53^e édition du Concours National de la Commercialisation (CNC), créé par les Dirigeants Commerciaux de France (DCF), met de l'avant la cohésion du territoire grâce à deux nouveaux partenaires : RENAULT & JC DECAUX. Organisé chaque année sous l'égide du Ministère de l'Éducation Nationale et du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche, le CNC s'adresse aux étudiants de la fonction commerciale, Bac +2/3 et Bac+4/5. Jeudi 20 mars, date de l'épreuve écrite nationale, plusieurs milliers d'étudiants ont apporté leurs réponses à la problématique commerciale posée par RENAULT & JC DECAUX.

L'épreuve écrite du 20 mars a marqué le début de cette compétition nationale. S'en suivront des épreuves orales localement et des sélections régionales qui mèneront à une sélection par jury des 6 finalistes – 3 par catégorie. Ces 6 étudiants défendront alors leurs propositions et réponses au cas proposé à l'oral lors du congrès national en juin.

Quelques chiffres pour 2014 :

- 10 centres de formation ont participé
- 211 candidats à l'écrit
- 9 candidats retenus pour l'oral (8 en bac+2/3 et 1 en Bac+4/5)



Les DCF Orléans ont organisé l'épreuve orale le 16 avril 2014 au CFSA de l'AFTEC. Les étudiants sélectionnés pour l'épreuve orale ont brillé par la qualité de leur prestation et leurs propositions ont ouvert le débat quant aux actions permettant le développement de la mobilité du marché du travail. Les lauréats sont pour l'édition 2014 :

Bac + 2/3

- 1^{er} : Bryan GAUD (Lycée Voltaire)
- 2^e : Manon DESSALLE (Cité Formation)
- 3^e : Kévin FRANCIINADE (Lycée Ste Croix Ste Euverte)
- Adèle DARBONVILLE
- Paskal DESUERT
- Caroline DEVAUX
- Thomas PAVANIC
- Céline SANCHEZ-BERNAL

Bac + 4/5

- 2^e : Mathilde SENE BRUGIERE (Cité Formation)
- Elodie TERSEUL



Après l'oral de ce concours, les membres du réseau DCF Orléans se sont retrouvés autour d'un cocktail dînatoire pour clôturer cette soirée.

Jonathan GIRAULT

DCF Junior - Membre de la Commission Communication DCF Orléans

COMMISSION RECRUTEMENT

Rejoignez le réseau DCF

- Vous souhaitez **partager et réfléchir autour de thématiques commerciales** et **participer à la promotion de la fonction commerciale**
- Vous voulez **être acteur du développement** de la performance commerciale locale
- Vous êtes convaincu qu'un engagement actif et professionnel vous permettra de **développer votre réseau** (dirigeants, cadres commerciaux...)
- Vous désirez **participer activement à nos événements** :
 - Nos Plénières : visites d'entreprises, BarCamp...
 - Le **BestCom** (conférence annuelle autour d'une thématique sur le développement commercial)
 - La **SNPC** (Semaine Nationale de la Performance Commerciale),
 - Le **CNC** (Concours National de la Commercialisation)

Christian MOREL

Responsable de la commission Recrutement



PLÉNIÈRE DU 26 MARS 2014

Barcamp / Afterwork en partenariat avec ORANGE

Comme chaque année, les DCF Orléans organisait un BARCAMP, en partenariat avec Orange, qui nous accueillait pour l'occasion dans ses locaux rue Eugène Turbat à Orléans.

Cette année, la thématique retenue était "Nouveaux réseaux, nouvelle approche commerciale". L'occasion de discuter, d'échanger, de découvrir, les bonnes pratiques et les points de vues de chacun, sur la manière dont les réseaux, réels ou virtuels, sociaux ou business, changent ou non, notre approche commerciale.

Orange nous a également fait découvrir quelques nouveautés technologiques, avec une visioconférence via leur centre de Nantes, un vidéoprojecteur petit format, connectable et entièrement manipulable via nos smartphones... Un atelier "fibre optique" était également proposé aux participants, nous permettant de découvrir les spécificités techniques de ce supports d'avenir.

Pour conclure cette soirée, un cocktail dînatoire était proposé à l'ensemble des participants.

Patrice GABIN

Président de la Commission Communication DCF Orléans



PLÉNIÈRE DU 19 FÉVRIER 2014

Visite de l'usine Antartic à Saint Martin d'Abbat

Une trentaine de membres étaient présent pour cette visite de l'usine de production de la société ANTARTIC implantée à St Martin d'Abbat, spécialisée dans la production et l'embouteillage de boissons non alcoolisées. Les membres DCF ORLEANS ont été accueillis par le directeur général M. Manuel MACHADO. La société ANTARTIC, créée par le groupe Les Mousquetaires d'Intermarché est installée depuis 1981 sur la commune de St Martin d'Abbat (45). Elle est conçue pour fabriquer ses marques distributeurs à 90% pour Intermarché et 10% pour l'extérieur. Spécialisée sur le marché des Boissons Non Alcoolisées, ANTARTIC est devenue un acteur important de cette activité.



L'entreprise est caractérisée par la largeur de son offre :

- eaux de sources et minérales plates, gazeuses, natures ou aromatisées
- softs
- sirops
- jus de fruits
- soupes

Quelques chiffres clés :

- 360 millions de litres de boissons conditionnés par an
- 8 000 camions entrants pour les livraisons des matières premières
- 15 000 camions sortants pour les produits finis
- 4 forages d'eau pour la chaîne de mise en bouteille d'eau de source

L'entreprise investit 6 à 7 millions d'Euros par an afin de se développer et d'améliorer ses performances. ANTARTIC propose divers formats de contenants pour s'adapter à la demande de ses clients. Elle se distingue également par l'excellence de son service client, sa flexibilité et son exigence en matière de maîtrise des risques. À ce jour, 270 personnes travaillent sur ce site, afin d'entretenir les machines, d'assurer le suivi qualité, le stockage de 22 000 palettes : soit 2 semaines de stock et 6 jours de réactivité en livraison.

Nous nous sommes ensuite dirigés vers le restaurant "Le Cheval Blanc" de Jargeau pour notre dîner.

Jonathan GIRAULT

DCF Junior - Membre de la Commission Communication DCF Orléans

CALENDRIER DES PLÉNIÈRES 2014

19 20-21-juin	Congrès National des DCF à Biarritz	DCF uniquement
4 juillet	Soirée d'été	Sur invitation uniquement
17 septembre	Visite d'entreprise	Ouvert au public, sur invitation
15 octobre	BestCom Soirée Prestige	Ouvert au public, sur invitation
19 novembre	Conférence	Ouvert au public, sur invitation
17 décembre	Assemblée Générale DCF Orléans	Sur invitation uniquement

Ces dates et thèmes sont communiqués sous toutes réserves.

Les DCF Orléans peuvent modifier ce programme selon les actualités et les disponibilités des entreprises accueillantes.

ÉVÉNEMENTS DCF

Congrès DCF National du 19 au 21 juin 2014 L'innovation, moteur du développement commercial

- **Judi 19 Juin** : pré-congrès, visite de Bayonne et Biarritz, soirée (Halles de Biarritz)
- **Vendredi 20 Juin** : Congrès (Casino de Biarritz) et soirée de gala (Arènes de Bayonne)
- **Samedi 21 Juin** : Congrès le matin, départ en post-congrès l'après-midi
- **2 formules post-congrès** : week-end avec hébergement ou excursions depuis Biarritz

Congrès National de Biarritz : www.dcfcongres2014.fr



Nos partenaires Congrès :



BestCom du 15 octobre 2014 Être acteur de sa réussite dans un monde incertain

Pensez à vous inscrire à faire circuler le lien d'inscription pour notre soirée Prestige d'octobre prochain !

www.dcf-orleans.fr/?page_id=1940



www.dcf-orleans.fr