

Modalités d'inscription

- Compléter le bulletin d'inscription.
- Joindre votre règlement : chèque ou avis de virement
- **Les frais d'inscription comprennent l'accès à la journée de réflexion du Club BOSSMAN, les pauses, le déjeuner, les comptes rendus.**
- Les participants peuvent se faire remplacer.
- Les annulations doivent nous être communiquées par écrit.
- Pour toute annulation jusqu'au 31/08/2020 inclus, 15 % des frais d'inscription seront retenus par BOSSMAN CONSULTANTS.
- Après cette date, les frais de participation resteront dus en totalité.
- Les organisateurs se réservent le droit de modifier le programme si, malgré tous leurs efforts, les circonstances les y obligent.
- Inscriptions dans la limite des places disponibles.
- BOSSMAN CONSULTANTS se réserve le droit de valider votre inscription.

Paiement par virement
(préciser le nom de votre société)
ou par chèque
à l'ordre de BOSSMAN CONSULTANTS

ATTENTION NOUVELLES COORDONNÉES BANCAIRES

Domiciliation : Société Générale Nantes
Banque : 30003 Agence : 01413
Numéro de compte : 00020193680
IBAN : FR76 3000 3014 1300 0201 9368 016
Code BIC-SWIFT : SOGEFRPP
TVA : FR42 422 742 791



BOSSMAN CONSULTANTS

3 boulevard de la Loire - 44200 NANTES
Tél : 02.40.35.08.08
www.bossman-consultants.com



le club **Bossman**

INVITE



en mission 2025

LUNDI 28 SEPTEMBRE 2020

LE PRÉ CATELAN
BOIS DE BOULOGNE
75016 PARIS



Programme



Matinée

9h15-9h50	Accueil des participants
9h50-10h00	Présentation de la journée
10h00-10h50	« <u>Les grandes orientations de Système U</u> » Dominique SCHELCHER <i>Président Système U</i>
10h50-11h20	« <u>RSE : La stratégie de U</u> » Pascal MILLORY <i>Directeur Commercial</i>
11h20-11h50	« <u>Les nouvelles opportunités d'activation du e-commerce</u> » Karine VIERUCCI <i>Directrice Marketing Digital</i>
11h50-12h30	« <u>DATA</u> » « <u>L'outil data des industriels pour alimenter notre système d'information</u> » Pascal MILLORY <i>Directeur Commercial</i> « <u>La data U au service des fournisseurs</u> » Karine VIERUCCI <i>Directrice Marketing Digital</i>
12h30-13h10	« <u>La stratégie de l'offre</u> » Alimentaire Frédéric LECOQ <i>Directeur Filière PGC</i> Frédéric BREZET <i>Directeur Filière Frais Trad</i> Non Alimentaire Olivier HERVIEU <i>Directeur Filière Bazar</i> Stéphanie ABRIC <i>Directrice Filière Textile</i>
13h10-13h20	Synthèse de la matinée
13h20-15h00	Déjeuner

Après-midi

15h00-17h00	LES TABLES RONDES DU CLUB BOSSMAN
TABLE RONDE 1	« <u>Rôle et missions des forces de vente des industriels dans les points de vente</u> » Alessandro TABACCO <i>Directeur Commercial Réseau</i>
TABLE RONDE 2	« <u>RSE : Quel partage des démarches et quelle création de valeur</u> » Sylvie VAISSAIRE <i>Responsable QSE</i>
TABLE RONDE 3	« <u>Marque U : quelles nouvelles idées pour développer les opportunités</u> » Marc GUNTHER <i>Directeur MDD PGC/FLS</i>
TABLE RONDE 4	« <u>PME : Quelles pistes de progrès pour développer les partenariats U-PME</u> » Mr PME
TABLE RONDE 5	« <u>Innovation : Comment être plus efficient : sélection, mise en oeuvre</u> » Frédéric LECOQ <i>Directeur Filière PGC</i>
17h00-17h15	Pause
17h15-17h25	Conclusion de la journée